[illegible]

[illegible]

中国第一部[illegible]小说

纵横

OCCUPATION SELLING BUSINESS

[illegible]

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 自序
- 第一节
- 第二节（1）
- 第二节（2）
- 第三节
- 第四节（1）
- 第四节（2）
- 第五节
- 第六节
- 第七节
- 第八节（1）
- 第八节（2）
- 第九节
- 第十节（1）
- 第十节（2）
- 第十一节
- 第十二节（1）
- 第十二节（2）
- 第十三节（1）
- 第十三节（2）
- 第十四节
- 第十五节
- 第十六节
- 第一节
- 第二节
- 第三节（1）
- 第三节（2）
- 第四节
- 第五节（1）
- 第五节（2）

- 第六节
- 第七节（1）
- 第七节（2）
- 第八节（1）
- 第八节（2）

自序

沉 思 往 事 立 斜 阳

总觉得生活就是受偶然支配的。很多年前的一件小事，很多年后可能决定你的人生，这大概就是佛家所说的‘如是因生如是果’吧。

这篇文字的产生也完全是由于一个偶然的原因。大概是08年7月份，接到了一个的老朋友的电话，他从前也是我的同事。这老兄不遗余力的向我推荐一本刚出版的商战小说，说网上如何如何之流行。禁不住他的鼓动，便冲到书店买了一本。没过几天，朋友的电话又来了，非逼着我说说读后感。搞得我很长时间都以为他改行卖书了。

我记着当时给朋友的答复是：“我觉得这部小说感情戏写得很好，至于销售，没太有感觉。”

朋友大怒，问道：“你打算要什么感觉？人家卖的东西和你不一样，而且运作的可是几亿的单子，你这辈子还没做过呢？”

顿时感觉汗颜，确实，自己这辈子只在买一样东西：软件。做的最大的项目也不过几千万。而且即使这样的项目一年到头也难得碰到过一个。

不过还是觉得不服气：“也许洒家孤陋寡闻，但是做销售就像做土匪，天天做得都是刀头舔血的生意。我怎么就看不到一丝血腥味，我觉得这明明是在‘看’销售，而不是在‘做’销售。”

大概觉得我的话有道理，朋友接着道：“也许因为人家是外企，你是土老冒的原因吧。你要实在觉得不服气，不妨也写一篇啊？”

一说到要自己写，马上开始心虚了，只能推诿道：“我可是除了销售什么都不会做，我写的东西会有人看吗？”

“放心吧，我会忍着恶心看完的。”朋友给了点鼓励。

还是不放心，又推托道：“我文笔不行啊！”

朋友是铁了心想逼死我：“你文笔很好啊，我记得你写汇报材料的时候，曾经把领导感动得一塌糊涂。领导都能骗，这个世界上还有什

么不能做的事？”

“把这些真实的东西写出来，到底合不合适？”我有些疑惑。

“谁让你照搬生活了，你忘了那句话，故事里的事说是就是，不是也是，说不是就不是，是也不是。”

我实在被他‘是’糊涂了，硬着头皮问道：“可是我不会写感情戏啊，这么多年，除了老婆，我一直守身如玉啊。”

“这确实是个问题，尤其是对于一个早过了青春期的成熟的中年男人来说。不过没关系，你不是说过吗？做销售从来都是凄风冷雨，极少有风花雪月，是什么样，你就写什么样吧，真实的东西，别人就会喜欢。你毕竟做了十年销售了。很多案子都是可以拿出来写写的。”

放下电话，却有了一种莫名的伤感。蓦然回首，自己从开始做销售，不知不觉中竟然已经过了十年。少年弟子江湖老，十年的光阴像一段燃尽的烟灰。就这样慢慢的离开了自己。这十年自己好像只做了一件事：争斗，没完没了地争斗。从最南端的海口跑到最北面的哈尔滨；从嫩芽初绿的春天跑到寒风凛冽的深冬，几乎跑遍了中国所有的地级以上的城市。一年就是一个轮回，现在已经十年了，是该坐下来，好好想想了。

确实应该写点什么了，那些成功或者失败的项目；那些曾经在自己身边的兄弟和对手；那些热血和背叛；那些眼泪和成长；那些付出和贪婪；那些智慧和阴谋。所有的那些已经发生的和已经逝去的。只是不知道自己这样一个笨人能不能写尽这些沧桑。

最后，郑重声明一下，以下内容，每个人物都不是一个真实的人物，每件事情都不是一个真实的事情，每个项目也都不是一个真实的项目。如果你觉得眼熟，那一定是巧合，切勿声张！

再最后，如果实在看不下去，千万不要勉强自己。第一次写东西的感觉就是战战兢兢、满面羞愧，能让自己看着顺眼都不容易。让别人也难受实在说不过去。

还有一个最后，感谢那些在这之前就忍着痛苦看完了的朋友，没把我一棍子打死，还昧着良心说了那么多鼓励的话。

谢谢，就这些了！

第一节

田云舒默默地看着眼前的杨耕，他觉得小伙子越来越像自己年青时的样子了，聪明而倔强，有理想而又过于执著。总有些事情看不透，总有些东西放不下。这样的性格是不是注定会受太多的折磨?

真希望他不要走自己的老路，有很多事情，一旦迈出，就再也无法回头了。这么多年来，自己一直替这些兄弟遮挡着风风雨雨，也许这样做是错的，他们早晚都会自己去经历和承担。而现在，该来的已经来了，唯一能做的就是让他们做好准备吧！

想到这，田云舒开口道："杨耕，这次我回集团，和唐老板聊了聊，唐思哲给我讲了故事，我觉得有点意思。你想不想听？"

杨耕有点纳闷，他刚才一直在向老田汇报一个项目的情况，眼前一场战斗马上就要打响了，老田怎么又有心情给他讲故事了?

不过看着田云舒不断把一直签字笔在指间翻来翻去，杨耕明白，老田现在肯定是忧心忡忡。刚才自己说的项目的事，他也应该没有听进去。

如果还有什么事情能让田云舒发愁，这件事情一定不会简单。于是杨耕接口道："田总，唐老板一直是个惜字如金的人，现在又动不动就跟着朱总理出访，这样的牛人怎么也有闲心讲故事了？"

田云舒没有回答杨耕的问题，眼睛望了望窗外。冬日的阳光看起来有些惨淡，又有些刺眼，几颗大树再没有了春天的枝繁叶茂，孤单地站在寒风里瑟瑟抖着枯枝，仿佛蜷缩着不敢动，又好像在抱着双手取暖。这真是一个难熬的冬天啊。

"故事发生在唐朝，有一个老和尚，法号叫丹霞。丹霞禅师的修行已经非常高了。在一个寒冷的冬天，丹霞禅师云游到了洛阳龙门香山，就挂单在香山的慧林寺。没有多久就和寺里的方丈成为了好友。

有一天，天气特别冷，老禅师有点冻的受不了，就开始找柴取火，找来找去，一根柴也没找到。抬头一看，见到寺里供奉的菩萨像

庄严肃穆。主位上供的是文殊菩萨，很精致的木像。老禅师二话不说，拿把斧子就把佛像劈了，并且直接扔到了火堆里。

火越烧越旺，不久就惊动了同样冻得瑟瑟发抖的方丈，方丈看到丹霞禅师砍佛像烧柴，不由得大惊，急忙阻拦。

“你在干吗？”方丈惊呼道。

“我在劈佛像啊！”丹霞禅师不紧不慢的说道。

“你为什么要劈佛像？”方丈已经出离愤怒了。

“我看看有没有舍利子啊！”老禅师答道。

“木像里怎么会有舍利子啊！”方丈觉得老禅师简直不可理喻。

“没有舍利子啊？那就好，我把旁边那两尊也烧了吧。”说完老和尚又扛了两尊佛像投入火中。

“你这样会遭报应的！”方丈觉得老禅师确实疯了。

“是的，会有报应。”老禅师淡淡的说道。

报应来的很快，话音刚落，方丈的胡子、眉毛突然间开始脱落。一瞬间就掉没了，而丹霞禅师仍然安然无恙。

“这个故事讲完了，这是佛家的一段公案。叫做：‘丹霞烧木佛，院主落须眉。’只是不知道你听明白没有？”田云舒眼睛望着杨耕，脸上没有了平日的笑容。语气里多了几分沉重。

杨耕静静听着田云舒的故事。听到最后，像所有第一次听这个故事的人一样，疑惑地问道：“为什么报应最终落在了方丈身上？他没做错什么啊。”

“这就是我想让你慢慢理解的，也是唐思哲想让我明白的！”田云舒叹了口气，缓缓地说道。

第二节（1）

当杨耕踏进利民集团的大会议室时，立刻意识到事情远比自己想象的复杂。离发标书的时间还有20多分钟，能容纳30人的会议室已经快坐满了，其中至少有一半都是杨耕的老相识，国内做管理软件的几大厂商悉数到齐。

飞捷的几个代表一如既往地表现着他们的激情，坐在离主席台最近的客宾位置。弘智的人看起来有些拘谨，默默地坐在后排；杨耕回头无奈的看了一眼随他一同前来的赵世友，快步走到椭圆形会议桌的侧后方，坐了下来。赵世友也紧跟几步坐在了他的旁边，神情有些尴尬，仿佛是对自己情报失误的一种歉意。他迅速的拿起杨耕旁边的茶杯，向会议室的饮水机走去。杨耕环视了一下四周，不禁暗自苦笑，加上自己代表的瑞和，今天可以开个软件行业研讨会了。看来年底大家都杀红了眼，谁的日子也不好过。杨耕不禁暗叹一声：没说的，只能刺刀见红了。

杨耕回头看了一眼刚刚倒完水的赵世友："老赵，看来邀请见面的不只我们瑞和啊，趁着还有点时间，向在座的哥们要点名片吧？"赵世友愣了一下，马上反应过来，从怀里掏出一打名片，向弘智的人快步走去。

杨耕知道这个项目的时候是昨天中午。当时他正习惯性的处于午饭后的大脑缺氧状态，商州代理商赵世友的电话打了进来："利民集团的ERP项目要启动了！计划过完元旦开始实施，明天邀请我们见面。"

听完这个消息，杨耕不但完全清醒了，甚至脸色也开始微微泛红。杨耕太需要这个项目了，现在是2000年的11月30日，还有一个月！杨耕暗暗咬了咬牙，销售部的超额奖就靠这个项目了，他这个部门经理一定要给兄弟们一个惊喜。电话里，杨耕简单的向赵世友了解了一下利民的项目情况。赵世友倒是自信满满，两年前，利民集团总部就从他的明瑞公司采购过瑞和的财务软件，这两年的服务也没出太

大的差错，财务部的人上上下下都混了个脸熟。现在把财物软件直接升级成管理软件也应该是顺理成章的事。杨耕虽然清楚事情不可能这么顺利，但还是被老赵的乐观感染了，急匆匆地和分公司总经理田云舒打了招呼，带上技术人员小戴直接杀奔商州。

路上杨耕又给老赵打了几个电话，让他通过财务部了解一下对手的情况以及利民集团内部都有谁参与这个项目。还没下车，老赵的消息就回来了：项目是总经理亲自抓的，信息中心牵头，财务李总监也是项目小组成员。对手情况不清楚，不过李总监说还是会支持我们的，估计对手也强不到哪去。

当赵世友拿了一把名片回来的时候，利民集团的五位领导也鱼贯而入。看得出，每个人坐什么位置，在利民内部早就约定俗成了，没有人敢随便簪越。五个人中杨耕只认得财务部的李总监。最后落座的一个人引起了杨耕特别的注意，因为只有他穿着利民的蓝色工作服，给人的感觉像是刚从车间被匆匆的拉过来。此人30岁上下的年纪，身材矮壮，面色有些黑瘦，目光中有一种拒人于千里之外的倨傲，在会议室的一群西服中显得特别扎眼。

随着几个人的进入，会议室安静下来。“工作服”首先发言，他向大家介绍了在座的五位，正中自然是利民集团刚由常务副总裁提上来的总裁方云义。胖胖的方总看起来很和蔼，脸上也一直挂着微笑。其他依次是财务李总监、生产的马副总、销售的陈总，而“工作服”本人是这次信息化选型的联络人，叫李富强，刚刚从生产部门调到信息部当主任。

接下来方总裁的发言使杨耕的心情坏到了极点。这次的ERP项目虽然也包括物流、财务，但却以生产管理作为主要内容，而杨耕心理清楚，瑞和的现有产品在生产方面几乎不能用，新产品出来最少还需要六个月时间。

其他人的发言杨耕几乎没听进去。大约半个小时后，进入软件厂家提问时间，飞捷的一个sales迫不及待地抛出了自己的问题：“关于下

一步方案的设计，按照我们飞捷公司的工作流程，必须有一个详细的调研过程，这才是对待客户负责的态度，请问，可不可以安排时间调研？”

听完这个问题，杨耕皱了皱眉头。飞捷的这个老兄应该是个新手，目的无非是想在利民的领导面前拿一个印象分，但是调研这种事情是不应该在这种场合谈的。杨耕抬头看了一眼这位仁兄，果然比较年轻，应该是刚毕业不久。忽然注意到他旁边的一个瘦高个也皱了皱眉头，不满地看了刚才发言的同事一眼。

“工作服”李富强似乎没有准备，沉吟了一会，接口道：“调研当然可以安排，但是各位领导时间都比较紧，整个情况我都比较熟悉，大家就调研我吧，为了节约时间，弘智和瑞和一组，飞捷和凯马一组，每组一天时间，从明天开始，各位有什么意见吗？”杨耕注意到刚才提问的小伙子突然愣了一下，仿佛在说：哪有这样干的？杨耕也有些吃惊，暗想“工作服”同志的思维方式还真有些与众不同。

宣布散会后，心情沮丧的杨耕和赵世友默默地走进电梯。抬头看到飞捷的几个人也在电梯里，刚才的瘦高个冲杨耕笑了笑，开口问道：“您是瑞和的吧，我是飞捷的，叫王冲。”

杨耕冲瘦高个笑了笑，听出他的北京口音比较重，便随口问道：“听口音不像是本地人，你在飞捷的华北区？”他知道飞捷的这个省归华北区管，就像瑞和的北部区一样，大项目一般会直接派人协助分公司操刀。

“是啊，我是华北区的。”王冲笑了笑，随手递上名片。

杨耕低头看了一下，当看到“飞捷集团华北区大客户部“几个字的时候，头脑中立刻浮现出一个矮胖的身影：马达！看来这位王冲应该是马达派来的操盘手了。

杨耕也把手伸进了口袋，想回敬一张名片，手触到名片盒的一瞬间，又突然改变了念头。算了，还是不让马达知道为好。于是笑呵呵地说道：“不好意思，名片发完了。”

第二节（2）

商州是典型的北方城市，这个季节还有些干冷，出了利民的大门，一阵冷风袭来，杨耕不禁裹了裹外套，抬头看了一眼昏暗的天空，匆忙上了赵世友的车。

“老杨，你觉得这事我们有戏吗？”赵世友有一个习惯：凡是他不熟悉的，管谁都喜欢叫“总”，凡是他熟悉的管谁都叫“哥”，不过杨耕例外，他习惯于叫“老杨”。虽然杨耕比三十岁的赵世友还小一岁。

杨耕也已经习惯了他这种叫法，接口道：“很难啊，咱们先回公司理理思路吧，又碰上了一个硬茬。”

赵世友的办公室占了整个公司面积的四分之一，用一种只可以从里向外看的玻璃和员工办公区隔开。正在公司等着杨耕的小戴没想到他们会这么快回来，愣了一下，赶紧跟着俩人走进了办公室。

“这个项目感觉事发突然，对手会不会早就做好局了？”杨耕握着热气腾腾的茶杯，首先发言。

“应该不会，我的人经常去利民做服务，我和李总监也经常保持联系，都没有得到过消息，这件事应该刚开始运作。我了解的情况是利民新厂区已经盖好了，估计春节前会搬家。方云义在很多场合都强调过，不但要有良好的硬件环境，更要有良好的软件支撑，他说的这个软件就是管理的提升。所以这次ERP选型也算是这个思想的落实。这样大的事，直接内定的可能性不大。”

杨耕想了想，虽然老赵说的也是实情，但是从现场情况来看，别人肯定把工作做到前头了，他和老赵是铁哥们，说话也从不忌讳，于是问道：“但是，我们好像是最后一个知道的，怎么会这样？”

“我再了解一下。放心，很快就会有消息。”赵世友有些尴尬，讪讪的说道。

“你收集的名片呢？拿出来咱们看一下。”杨耕想知道都是什么人在参与这个项目。

老赵拿出名片后，先是像玩扑克牌一样在茶几上洗了一遍，之后轻轻的磕了两下，最后又放在茶几上单手迅速的一抹，一摞名片迅速摆出了一个半月形，手法颇有几分赌神发哥的帅气。

杨耕逐一看了一遍，除了飞捷是由华北区参与以外，弘智甚至派了总部事业部的人。而凯马公司虽小，却来了个公司副总经理，想了想说道："这帮人肯定昨天就到了，知道消息至少比我们早一天以上。"

一旁的小戴突然道："凯马的这个副总我看过他写的一本书，他是生产制造方面的专家。和他合作的代理是一家高校的公司，算是校办企业。那家公司以做CAD/CAM（计算机辅助设计/计算机辅助制造）见长。"

"我们分析一下。"杨耕喝了口水。眉头紧皱的说道："除掉关系不说，在这个项目中，飞捷最大的优势是刚刚做的达胜制药，和利民在一条街上。飞捷在达胜投了血本，几乎完全是重新开发的，主要是想用来完善他们的V7产品。而凯马公司虽然小，生产制造却是他们的拿手强项，背靠部委的科研院所，有几个教授级的人物。而弘智最大的优势是有个机械行业的方案。我看过他们的网站，最近在温州拿了几个制造业的单子，我们好像什么都没有啊！"

"我们有财务！"赵世友不失时机地补充了一句，这的确是个切入点。

"也对，至少有个钉子在里面。"杨耕苦笑了一声。"现在的当务之急是发展内线，而且还不能是一个。"

"这事交给我吧，信息中心有个刚毕业一年的小伙子，和我们公司一个叫李小娟的服务人员关系很好，好像有点那个意思。"赵世友挺挺了胸膛。

"美人计啊！"杨耕揶揄道，"不过只有这个小伙子还不够，如果能够把李富强搞定，事情会好办很多。"

“我先了解一下情况吧。应该能找到办法。”老赵接口道，对于搞人的事，老赵是颇有信心的。

小戴突然接口道：“明天调研怎么办？我对生产管理也不太熟，咱们分公司也没有太熟的，要不要向北部区求援，请朱总派人帮我们一把？”小戴看起来有些发怵。

“不用，我们虽然不熟，但是弘智有人熟！”杨耕斩钉截铁地否定了小戴的提议，“你明天这样做：尽量让弘智的人先提问，你顺着他们的问题向下问，比如他们问车间计划怎么生成，你就说能不能让我们看看你的生产指令单。然后再准备一些怎么问都对的问题，比如准时交货率啊，车间加班情况什么的。应付一下，只要能坚持一上午，下午就交给我吧，我想到一个办法，看能不能摆平李富强。”杨耕向小戴交待着要注意的地方，头脑中慢慢浮现出“工作服”倨傲的目光。

“老赵！”杨耕转过头来。“把你所有和利民有关系的兄弟，下午都派出去。了解这个项目能了解到的所有东西，尤其是李富强的背景，还有对手这段时间来利民的情况。越多越好，越细越好！”

晚饭杨耕和老赵照例是在商州的大清花要了一斤饺子，这是杨耕的老习惯，他对饺子一直是情有独钟，不但肉、菜俱全，而且省事，20分钟可以结束战斗?他对吃饭的态度一贯是能应付就应付，而不铺张还有另一方面的考虑：瑞和对代理商一贯是比较强势的，公司的很多人每每到代理商处都把吃、拿、卡、要看成是理所当然，甚至大言不惭地说是‘孝敬’。杨耕从心里讨厌这帮鸟人，他清楚，包括老赵在内的很多代理商私下也很烦，只是没办法而已，他可不想为一顿饭被人家瞧不起。老赵也清楚杨耕的意思，乐得装糊涂，每次俩人二十元不到就解决战斗。

饭还没吃到一半，利民的消息就传回来了：项目的发起是在一个月前，利民的方总在北京开一个行业会，会上凯马的一个老专家被邀作了个关于信息化的报告。方云义听后颇有感触，会后和发言的老专家做了一个简短的交流，回到集团后开始发起这个项目。而李富强被

调到信息部一方面是因为这个项目，另一方面也是信息部本来就没有领导，信息部的三个人一直挂靠到集团办，被办公室主任监管。李富强是从生产部部长助理的位置上调过来的，现在是副部主持工作。把他调过来原因还不是太清楚，但是据财务的人讲，应该是因为他在生产部主持过CAD项目的实施，而且在生产部提升空间不大，他到信息中心后这个部门就相对独立了。对手的情况是：飞捷除了今天外，在三天前的上午9：30来过一次，去的是生产部。凯马的代理在五天前的下午1：30来过一次，也是去的生产部，飞捷怎么知道的项目信息目前还不清楚。

听完老赵的转述，杨耕也乐了，问道："老赵，你的兄弟怎么连人家几点到的都知道啊？"

"这还不简单，"老赵一口吞下一个饺子，"进利民的大门是需要登记的，我让两个机灵点的小子，下午装作到利民财务部做售后服务，登记的时候，让他从头至尾看了一遍登记记录。门卫都和他们熟了，也不怎么管。"

"从时间上看，他们做的工作应该还不是太深。总算有点好消息了！"杨耕的眉头稍稍舒展了一些，三下五除二把眼前的饺子吞了进去。

第三节

晚上十一点，杨耕正在宾馆专心处理邮件，刺耳的手机铃声突然响起。屏幕上来电显示是分公司总经理：田云舒。杨耕愣了一下，田云舒从来没这么晚打过电话，有什么急事?

“小杨，项目怎么样？”，虽然来省城已经快五年了，但是田云舒的北京口音丝毫没变。不过杨耕却听的出来，今天田云舒的声音似乎有些压抑，他立刻感到老领导的心思应该不是在这个项目上。

“困难比较大，现在还不好说。”杨耕应付了一下，等着田云舒的下文。

“不用着急，慢慢来，另外告诉你一个事。”田云舒停顿了一下，“下周总部会派一个人过来，担任咱们公司的副总经理。”田云舒的语气尽量表现得轻描淡写，但是杨耕却隐隐听出声音里透出的一种无奈。

放下电话，杨耕呆呆的看着电脑屏幕，一种愤懑之情突然充满了全身。他站起身，一把推开窗户，窗外的寒风像是等了许久一样，立刻把室内的窗帘高高卷起。迎着一股凛冽之气，望着窗外冰冷的路灯，杨耕长叹一声：看来天要变了！

对于这个反常的电话，杨耕模模糊糊的感到，这个副总经理这个时候的到来，对他和田云舒都是一个坏消息。看来分公司总经理的人选很可能又有变化了！

大约半年前，大老板唐思哲到分公司例行视察，吃饭的时候分公司的几个部门经理作陪，田云舒特地把杨耕安排在唐思哲旁边。记得当时大家讨论最多的是互联网对管理软件和销售模式的冲击。唐思哲话不多，脸上一直挂着淡淡的笑容，每次提完问题总是静静的听大家讨论。杨耕记不起当时自己说的什么了，不过唐思哲走后的第二天，田云舒特地把杨耕叫到了自己办公室。

“小杨，你知道，我早晚是要回北京的。”田云舒每次和人谈话总是习惯于和谈话对象坐在同一张长沙发上或者搬把椅子坐到对面。

“你要走？”杨耕大吃一惊，虽然他知道这是早晚的事，但是还是觉得难以接受。

“呵呵，没有那么急，我想干到这个任期结束，也就是到明年年底。我还有些大事没做。”田云舒笑了笑，“不过，任期到后我肯定要回北京总部，我女儿都三岁了，我也没陪过她几天。”每次说到女儿，田云舒的语气总是有些苦涩。“大老板这次来，我也跟他表达了这个想法。唐总的意思很清楚，他不会再从总部派人下来了，他认为我们自己培养的人就能承担起这个职责。”

杨耕屏住呼吸，他清楚地知道老田的意思。但是老田并没有往下说，只是最后交待了一句“好自为之啊！”

田云舒是地道的北京人，这样说不仅是因为他祖上几代都是老北京，也不仅因为他浓重的北京口音，还有他的体型。田云舒的体型用一个字就可以形容：“圆”，不是那种胖而无度的圆，而是从上到下都圆，但却不显臃肿。在杨耕的意识里这是典型的北京中年男人的形象。五年之前，38岁的田云舒只身被瑞和的老板唐思哲派到这个经济大省的省会组建分公司，只给了五套财务软件，二万元启动资金。五年之后的今天，分公司已经有了五十多人，二千万的销售额，另外还有近三十家渠道伙伴。

杨耕听说飞捷的销售副总裁司徒高歌是一把刀，可以坚决地斩断一切，如果真是如此，田云舒肯定和司徒高歌完全相反，他是一种强力粘合剂，能够把一切都黏在手上，不但包括‘事’，也包括‘人’。

第四节（1）

第二天中午，当杨耕和老赵正商量着利民下一步该怎么办的时候，小戴一脸兴奋的推门而入，杨耕看到小戴的表情，就知道上午的调研还算顺利。刚一落座，小戴就迫不及待地说道："好消息，下午弘智的不去了，就咱一家调研。"

"不去了，为什么？"老赵吃惊地问道。

"谁知道呢？"小戴喝了一大口水，有种如释重负的感觉。"不到十一点，弘智的人就没什么可问的了。我当时还特别紧张，幸亏昨天做了功课。中午结束的时候，李富强问大家下午要不要接着调研，没想到弘智的哥们说不用了，我赶忙说我们需要，弘智的人好像有点心不在焉。"

杨耕低头想了想，没有说话。老赵接口道："最近看到网上有些说法，弘智总部动荡的厉害，可能要出事，看来确实是人心不稳啊！"

杨耕抬起头，面向小戴问道"对李富强有什么感觉？"

"感觉这人骄傲的很，警惕性也很高，一副公事公办的样子。好像我们都是来骗他的。"小戴有些忿忿然答道。

"弘智犯了大忌！好，下午我们仨一起会会他！"杨耕拍了拍小戴的肩膀，紧皱的眉头渐渐舒展开来。

比预定的时间提前了10分钟，当杨耕三人再一次踏进利民大会议室的时候，李富强已经坐在上次方云义坐的位置上等着了，依然是蓝色的工作服，只是面前多了一个厚厚的本子，一个大号玻璃茶杯和一摞各个公司送的资料。杨耕突然觉得空荡荡的会议室里，李富强显得有些孤单。

杨耕上前几步，趁小戴介绍的时候，双手递上名片。李富强接过名片，扫了一眼，开口道："杨经理是省城来的，别人可都是总部直接派人过来的。"李富强说话的时候，仍然低头看着名片上，眼睛并没有抬起来。

杨耕笑了笑，接口道：“杨部长心可够细的。是这样的，瑞和在资源配置方面和其他同行有所不同，我们更趋向于将优势资源尽量配置在靠近客户一端，而不是藏在总部。”对这个问题，杨耕在研究老赵收集的名片时，就已经有了准备。

“是吗，为什么这样呢？”李富强坐下后，漫不经心地追问了一句，随手拿起了茶杯。

杨耕正等着他这句话，接口道：“这也是我们在实践中总结出来的，您想想，软件上线后，我们整个公司的管理运营就都在这个系统上了，谁也不敢保证永远没问题，但是一旦运行出现故障，站在您的角度看，您能忍受多长的恢复时间？”

李富强沉默了一下，没有抬头，怔怔地盯着自己面前冒着热气的茶杯，似乎在思考着杨耕的问题。

杨耕看了一眼李富强，决定再给他一点打击：“假设从总部一天才能赶到利民的现场，一天之内什么事情都发生了，生产计划出不来，采购计划跟不上，财务付款计划没法执行，车间很可能停工待料了。而且即使赶到现场，如果能力不足，解决不了问题。耽误的时间还会更长，到时候压力就会直接转向咱们信息中心了。”

“对，你说的有道理，看来本地化的服务还是很关键的！”李富强抬起头，打开自己的记事本，快速的写了几行字。

“这还只是能看到的很小的一部分风险，企业实施管理软件，可以说是困难重重，方总交给您的这副担子可不轻啊！”杨耕说完这句话，抬眼观察李富强的反应。

“是啊，我也感觉到压力了，只是第一次做这种事情，没经验，还请杨总多给点建议。”李富强说道。同时脸上的表情也渐渐严肃起来。

杨耕听得出来，李富强的话还是比较诚恳的，从“杨经理”变成“杨总”，看来他是真想多了解一些情况。这正是杨耕所期望的，李富强的思路正在被慢慢引导到自己的轨道上来。

“很多时候，风险是和期望值成正比的，也和大家对这件事情的认识有关，从我们经历的项目看，压力可能主要来自三个方面，而这三个方面的压力可能都会压到你一个人身上。”说到这，杨耕注意到李富强重新拿起笔，准备记录。

“哪三个方面？杨总，您说！”李富强抬头催促着。

“首先，我们分析一下：在咱们利民集团。大部分人怎么看待信息化？是把他看成一个管理改善项目，还是一次简单的软件采购？”杨耕问道。

“恐怕后者多一些。”李富强接口道，“我看即使方总对这个问题的认识也没有太到位，毕竟ERP在中国还是个新生事物。”

杨耕没想到李富强竟然毫不掩饰的评价方云义，看来自己对这个人的性格判断是对的。马上接口道：“这正是我们的麻烦所在啊，因为ERP的实施确确实实会对管理产生很大的改变，但不是所有的人都希望改变。我们首先站在基层的角度看，他们普遍的学历不高，很多人对电脑有恐惧感，更重要的是让他们改变几十年形成的习惯，会非常困难。这就像我们习惯于每天九点上班，突然间让我们改成早上五点，想想这个时间起床会有多痛苦？当你逼着大家改□的时候，阻力很快就会显现出来，这是其一。”

第四节（2）

听到这里，李富强点点头，说道："你说的对，这一点，我能想象得出，我在车间待了这么多年，基层的事我再清楚不过了，好事不一定有好结果。"

"这个阻力还不是最主要的。"杨耕接着分析道："管理软件可不仅仅是效率提高那么简单，它实际上是一次变革，既然是变革就会触及到一些人的利益。这一点，可能现在我们的中层还没有理解到，但是早早晚晚会涉及到。那时候，事情就会变得复杂了。"杨耕有意没有说透，他感觉这个话题有些敏感，他想看一下李富强的反应。再决定怎么向下说。

似乎是感觉到什么，李富强冲杨耕笑了笑，说道："这种事，我现在就有感觉了，这个项目的启动，也是顶着很大的压力！"

"但是，只要启动了，就不可能再回头了，而且在这种压力下，连失败都不允许了！"杨耕又不失时机地加了一点压。

李富强郑重地点点头，没有说什么。不过脸上的表情更凝重了。

"第三，也是最重要的，是来源于你或者说你领导的部门。"杨耕没有说'您'，而是在"你"这个字上加重了语气。

"什么意思？为什么这么说？"李富强看起来很关心这个问题。

杨耕不慌不忙地接口道："让我们分析一下，首先，方总将这个项目交给你负责，这是一种信任，但同时是不是也说明老板对这个项目的看法更偏向于是技术、是计算机项目，而不是管理项目？换而言之，老板不认为或者没有意识到这个项目的巨大风险。如果成功了，是理所当然，因为他花钱了。如果失败了，责任会是谁的？一定是你的。"说到这，杨耕拿起茶杯，慢慢地喝了一口，他想给李富强一个思考的时间。

"真的有这么大风险吗？"李富强把手中的笔在几个手指之间来回翻滚着，脸上的表情却清楚地表明他已经相信了杨耕的话。

“实际上比我们想象的还要大，从内部来看，第一： 你和你部门的力量能够改变企业多年积习吗？别忘了习惯的力量是巨大的，别人可能因为一张单据不合适，而认为整个系统有问题，而如果有十个人说就会形成舆论，虽然这十个人还不到所有使用人数的1/10。但是舆论的力量是可怕的。第二：使用ERP后信息会变得非常透明，但是所有人都希望透明吗？如果有些人不希望，尤其是中层、甚至高层不希望，他们不会直接说出来。他们会以否定系统来保护自己。但是没有他们的配合，你根本就不可能成功。第三：信息说白了就是一种权力，大家通常会认为拥有信息的人掌握权力。如果项目实施成功，包括您在内的整个信息中心的地位会完全不一样。但是有得必有失，那些失去权力的人会怎么样。今天他们还没有认识到或认识不深，但是一旦开始实施，他们马上就会意识到所有的问题，阻力也会随之而来。”杨耕说完，看着低头记录的李富强，又追了一句：“到时候我们真的能够抵抗住这种压力吗？”

李富强停下手中的笔，面色有些凝重：“杨总，真的感谢你的提醒，看得出来这方面你的经验很丰富，这也是我现在特别需要的，关于风险的问题，我们能不能更深入的谈一下，不但包括来自内部的风险，也包括外部的。”

两个小时之后，李富强热情地将杨耕三人送到利民大厦的大门口，握手告别之后，三人迅速的钻进老赵的帕萨特里。

李富强的身影刚刚在车后消失，小戴就迫不及待地开口道：“李富强对咱们的态度好像不一样了！竟然把咱们送到楼下。”

杨耕望着窗外，沉思了一会，说道：“李富强一开始的态度实际上是一种自我保护，他对管理软件不熟悉，害怕受骗。所以才做出那种拒人千里之外的样子。”

正在开车的老赵接口道：“现在该发愁的不是我们而是他了，老杨，下一步我们再去灭谁？”

看到老赵意气风发的表情，杨耕赶忙提醒道：“老赵，打一个大单就像攻一个城堡。当你打开一个缺口的时候，不是再去打另一个缺口，而是顺着这个缺口冲进去，所以我们现在要做的不是找下一个目标，而是做深李富强的工作。”

老赵趁红灯的时候，点起一支烟，说道“好，这两天我再约一下李富强，吃个饭，再深入聊一下。”

“好啊，我看李富强的年龄应该有孩子了。你了解一下，吃饭的时候，给孩子买点东西，不要太多。不能让李富强有压力。另外，除了吃饭不要搞其他的活动。还不到时候，我怕弄巧成拙。”

“好嘞，放心吧。”赵世友坏笑了一声，他清楚杨耕‘其他’两个字的含义。等绿灯一亮，他迅速将车子划了个弧线，拐上了人民路。

“另外，”杨耕补充道：“请吃饭的时候要亲自到办公室去请，最好带点东西。对，就带本书，前段时间给我们做过培训的程老先生写的那本《ERP原理》，暗示一下，程老先生和我们公司的关系。”

快到酒店的时候，坐在后排的小戴若有所思的开口问道：“杨经理，你怎么想到跟李富强谈这些事情？”

前排的杨耕和老赵都乐了，杨耕好整以暇的说道：“很简单啊，站在客户的角度想问题啊。我从见到他的第一眼开始，就在想，我如果是李富强，现在应该最担心什么？”

第五节

今年的雪来的似乎比往年都早，而且也大的多。厚厚的积雪把杨耕足足堵了40分钟。这个城市很奇怪，南高北低，一条火车道东西横穿整个城市，几乎就在市中心。每年夏天下大雨的时候，整个城市就会被这条火车道拦腰斩断，因为所有跨铁路的人行道路，都是从铁道的下面经过。而冬天下大雪的时候整个城市直接就瘫痪了，出门基本只能靠走。每当遇到这样的天气，杨耕就会不由自主地想：敬爱的市长大人，您老人家遇到这样的天气，是会和我一样堵着呢，还是在哪个角落里全心全意地为人民服务着呢?

到了公司，杨耕发现自己来的还算早，部门里还没几个人。杨耕简单的和大家打了招呼，并特意吩咐道："今天雪大，告诉大家，没什么急事就不要出去了！"然后直奔田云舒的办公室。

田云舒正在伏案写着什么，老田有个和很多IT人士不一样的习惯，他不喜欢用电脑，而是喜欢用纸笔画来画去。他不喜欢用电脑的理由也很充分：电脑这个东西往往会严重阻碍人的思维，甚至阻碍人和人打交道的能力。所以除了处理Mail，老田都懒得打开电脑。

看到杨耕进来，老田放下笔，离开老板台，坐到了沙发上，灿烂的笑容习惯性的慢慢展开。在杨耕的心中，田云舒一直是一个温和的老大哥形象，身上很难看出北京人常有的那种皇城根下的优越感，脸上永远一副谦和的笑容。有时杨耕甚至觉得，老田应该是他见过的人里面心理最健康的一个。

仔细听完杨耕关于利民项目的汇报，老田点了点头，又问了一句："下一步计划怎么办？"

"继续做深李富强的工作，我想利用他打击一下对手。这几个对手都很难缠，得想点办法，干掉他们。"

"你小子太好斗了，打单最重要的是客户，不是对手，你的关注点总是有问题。"老田随口说道。

杨耕真正理解老田这句话，已经是差不多二年之后的事情了。当时的杨耕对这个说法还有些不以为然。在他的销售观念里，把对手打跑，客户自然就留给自己了。把精力放在竞争对手身上是天经地义的。

老田没有再深入谈利民的话题，转而说道："公司派的副经理下周就要到了，叫阎军，于德仁的手下，是集团人力资源部的一个小头目。"

听到于德仁这个名字，杨耕的头脑中立刻浮现出一张白白胖胖的脸。于德仁从前是唐思哲的秘书，现在是集团排名最后一位的副总裁，主管人力资源部和市场部。杨耕只见过他两面，印象并不深，只是隐约感觉田云舒对他有些不屑。于是没有说话，他的确也不知道该说什么好。

看到杨耕没说话，老田接着道："恐怕我要回北京了。"老田的声音并不大，但是有些沉重。

听到这句话，杨耕身子几乎是沙发上弹了起来，惊异的看着田云舒，口中只说了三个字："凭什么！"

"坐下！"田云舒拍了拍杨耕的肩膀，示意他冷静。"还没有最后确定，估计集团的意思是让我带带这位新来的经理，但是按照惯例，我最多也就是坚持到元旦了。还能有一个月时间。"说道这，老田语气中有些愧疚，仿佛是对杨耕，也仿佛是对自己。

杨耕也稍稍冷静了一下，他突然意识到，自己在心理上对田云舒的依赖性竟然如此之强。他似乎习惯了自己身后有一个强有力的支撑，当这个支撑突然撤走的时候，杨耕有了一种空荡荡的眩晕感。

田云舒继续说道："我也感觉有些突然，这两天通过集团的人了解了一下原因，你还记得吗，我们上个季度的市场巡展？"

"你说的是'新世纪管理风暴'的巡展？"杨耕答道。

"对，当初集团的安排是要求我们在省城搞。可是我们没有那样做，我们把他放到商州等几个重点工业城市了。"

杨耕接口道："这有什么？'新世纪管理风暴'主推的产品本来就是适合集团管理的，可是你看咱们省城这几家重点集团都快要饭了，搞了又有什么用？"

"我们当初是这样想的，最后也是我决策的，没想到给自己惹火烧身了，被集团市场部告了一状，扣了个不服从大局的帽子。"

"欲加之罪，何患无辞！站在地图前面指手画脚当然容易，可是为什么不下来看看再做决定呢？"说到这，杨耕突然想到了什么，问道："唐思哲难道就这样糊涂！这种话也信？"

"老板是个精明的人，只是公司做大了，能听到真话的机会就不多了。"田云舒黯然道。"不过，我想应该有其它方面的原因，只是现在还不清楚。"

"另外还有一件事，"老田最后吩咐道："你和几个部门经理商量一下，给大家添置一些新设备，笔记本电脑、打印机什么的，尽量高档一些，帐上还有些余钱。"

回到销售部，杨耕的心情低落到了极点。销售部只剩下赵晓前还在计算机旁填写着工作计划，其他的人都出去了。望着漫天的大雪，杨耕的鼻子有些发酸。他知道，销售部的这些兄弟们不得不如此。他们大部分的业绩都是靠几千、几万的财务软件的小单子积累，销售手段也主要是靠嘴勤和腿勤。现在是月初，是销售的黄金时期，再大的雪也得往外跑。

有人说瑞和大厦的每一块砖头都是一个软件模块，可是杨耕每次到总部的时候，感受最深的却是连接砖头与砖头之间的水泥，在他看来，这些水泥之所以坚固，一定是因为搅拌了瑞和几百个销售员的汗水，甚至是泪水！

第六节

杨耕与李富强的第二次见面约在了商州一家颇为雅致的湘菜馆里，赵世友和小戴也作陪。今天的李富强终于脱掉了工作服，一件圆领的咖啡色毛衣显得很随意，相比之下杨耕的西装领带就有些过于严肃了。不过，杨耕倒觉得挺合适的，因为在他看来，有些话是必须穿着西装说的。

寒暄过后，杨耕明感觉出李富强比上次见面时亲近了不少，看来赵世友这几天的工作颇见成效。

“李部长，这段时间应该比较累吧？”落座后杨耕一边用热毛巾擦着手，一边问道。

“别叫我部长了，就叫我李工吧，公司人都这么叫，听着顺耳。”李富强打着哈哈。“从上次会议到现在才一周时间，飞捷、弘智、凯马的人跟走马灯似的，天天在我们信息中心转，我都有做上帝的感觉了。”

杨耕知道，李富强有意没提瑞和，但是赵世友去的次数一定不比别人少。不过听到飞捷等几个公司的名字，还是习惯性地想接着往下问，刚要开口，赵世友却端起了酒杯。

“来来来，按照规矩，杨总要先带三杯酒。”商州的酒文化是极负盛名的，规矩也是极多，开始之前主陪要先带三杯酒，接着是坐在主陪对面的副陪。如果是啤酒的话必须六杯酒全干，一轮下来，饭才算吃到高潮。

当赵世友喝下最后一杯酒完成副陪的职责后。杨耕看到李富强的脸色已经可以直接上台唱关公了，感觉时机差不多，便开口问道：“李工，对这几家有什么看法？”

“大家各有优势吧。”李富强打了句官腔。看来头脑很清醒，喝得还是不够多。

“你是专家，你觉得他们各自的优势在哪里？”赵世友拿起公筷，夹了一筷子笔筒鱿鱼，放到李富强的盘子里，这也是规矩之一。

杨耕对这些规矩的抵触情绪很大，但是大部分时候又不得不做，因为‘规矩’往往就是‘面子’，而‘面子’这个东西在中国是一定要给的。

李富强看起来有些意气风发，接口道：“最近弘智来了两次，给我演示了他们的软件。”

杨耕听到这，心中一喜，知道弘智又办错事了。便随口问道：“你感觉他们的软件怎么样？”

“感觉问题还是很多，一些细节方面，比如倒冲发料，都没有。看来和我们的实际业务要求还有差距。”果然，李富强表达了不满。

“是啊，这些细节可能会直接影响我们的成功，一定不能大意。”赵世友加了把火。

“所以，我觉得弘智问题挺多，凯马倒是对生产很精通，他们的顾问给我们讲了堂课，在理念方面给我们冲击比较大。”李富强随口说道。

“是吗，都是谁在听？”杨耕警惕的问道。

“也没有谁，就我们部门的几个人。”

杨耕松了口气，马上打了个预防针：“是啊，管理软件对中国企业来说还是个新概念，其逻辑也是非常严谨，我刚接触的时候也是感觉非常新鲜，但是好的东西要想落实，却是任重而道远啊。”

李富强端起酒杯，朝向杨耕，脸上浮起笑容：“杨总，上次和你聊，感觉很有收获，不过有个问题还想请教。”说完和杨耕碰了一下杯，自己先喝了一口。

“你太客气了，有什么能帮你的，你尽管说，我是知无不言、言无不尽。”杨耕一饮而尽，等待着下文。

“这个项目远比我想象得复杂，各种因素特别难把握，技术和应用还好一些，各种其他因素实在是太多了。”

杨耕凝神看着李富强，问道：“其他因素主要是指什么？”

“和你上次分析的差不多，现在公司上下好像都突然关注这个项目了，但是各有各的算盘，我觉得压力实在是大，真怕那步走错了，得罪哪个老大。我就吃不了兜着走了。”李富强看起来的确有些忧心。“杨总，你经验多，给出个主意，我现在怎么办好？”

杨耕知道，自己上次埋的雷起作用了，心中暗喜，沉吟了一会，说道：“李工，你知道作为领导最喜欢下属做什么吗？”

“做什么？应该是‘汇报’吧。”李富强不明白杨耕为什么这样问，抬眼看着杨耕等待着下文。

“对，就是汇报，因为越高层的领导越会担忧一件事。”杨耕加重语气说道：“就是不知道下属在干什么！”

“这倒是！”李富强若有所思的皱了皱眉头：“可是这又能怎么样呢，你的意思是我要多汇报？”

“对，从另一个角度看，汇报实际上推托责任的最好办法，很多做下属的之所以喜欢汇报，说道底就是要逃避责任。”

李富强没有接口，又皱了皱眉头。赵世友又趁机给李富强斟满了酒。

杨耕接着分析道：“汇报不是简单的去给领导说一个事实，这里面很有学问，简单说，就是必须把握好几个方面：第一、汇报是一种请示，少用陈述句多用疑问句。哪怕你非常清楚应该怎么做，也要尽量从领导的嘴里说出来。第二、那怕你感觉有一丝风险也要及时地去汇报，那样决策者就是领导而不是你?。当然一旦有问题你就有了挡箭牌。实际上，当你有了这个挡箭牌之后，往往也就没有问题了，因为领导排出风险的能力要比你强得多。谁会把箭射向一个有挡箭牌的人呢？”

“你说的有道理！”李富强点了点头，兴奋之情都在脸上写了出来。“第三呢？”李富强接着问道。

“第三，也是最重要的，不是所有的话都要从你嘴里说出去！”杨耕笑道。

“什么意思？”李富强又皱起了眉头。

杨耕感觉李富强的思路已经完全被自己带动了，不禁有了小小的得意。接着说道：“比如现在软件选型这件事情，包括方总在内都在听你一个人的汇报，但是大家关注的点有很大不同。方总他们关心战略、企业利益。而你关心功能、可实现性。关心的点不一样，判断好坏的标准就不一样，你必须按照老板的思路，而不是你个人的。这样才能把事情做对。”

李富强盯着手里的酒杯，还是有些迷惑：“我怎么能知道老板怎么想？这太难了！”

“所以有些话你应该让别人替你说、替你问。比如作为老板在这个项目中应该承担什么责任、可能会出现哪些困难，决策层要达到哪些具体的目标。尤其是可能遇到的困难和阻碍，你应该让方总清楚。不能什么困难都是你来背，而老板还认为花钱买东西是一件很简单的事情。”

“外来的和尚好念经！”李富强终于明白了，脸色涨得更红了。

“当然这个‘别人’能力和层面还不能太低，否则方总或者其他的老总们会认为你办事不力，耽误他们时间。”杨耕抛出了自己今晚见李富强的最后一个饵。

“我明白了，真的谢谢杨总，你看我给方总他们汇报一下，能不能请你出面给老总们聊一聊？”

杨耕的目的彻底达到了，马上谦虚道：“我的层次哪够啊，这样吧，我约一下我们田总，他曾经在一家大企业做过财务总监，是管理方面的专家，应该不会耽误你的事。”

“好的，一言为定，还请杨总多费心！”李富强郑重地确认道。好像很怕杨耕反悔。

接下来地觥筹交错，杨耕始终带着一点小小的得意。直到临分手的时候，李富强突然说出了一个让杨耕大吃一惊的消息。

“昨天我们内部讨论了一下，初步的想法是先来个四进二，就是四家里面先选出两家来，否则太麻烦了。”

“这是谁的提议？”杨耕马上意识到了问题得严重性，焦急地问道。

“我们马总，对，就是主管生产的。我从前的顶头上司。”李富强不明白为什么杨耕会对这个事如此敏感。

第七节

天空中不知什么时候开始飘起了雪花，黑的夜，白的地，别有一种韵味，杨耕特别喜欢雨和雪。他有时甚至觉得人生最大的幸福就是金圣叹所说的“雪夜围炉看禁书”。可惜这个时代几乎没有禁书可看了，所以杨耕读书的第一爱好是武侠小说，第二才是和工作相关的管理书籍。

但是刚才李富强临走时说的那句话使杨耕彻底失去了赏雪的心境。仨人送走李富强，便一头钻进帕萨特，车子缓缓地向宾馆驶去。一路上大家都没有说话。车子刚停到宾馆的门前，杨耕的手机突然响了起来，他低头看看来电显示，竟然是公司的电话，这么晚了，谁还在加班?

“老大，你方便说话吗？”是销售部的魏晓玲，声音明显很激动。

杨耕心里一紧，马上对小戴和老赵说道：“你们先到房间里等我，我一会就回去。”两人疑惑的看了一眼站在雪中的杨耕，迈步向大堂走去。

“你说，别着急，怎么了？”杨耕的语气里反而有些着急了。

“你知道吗，田总要走了！集团要来个人代替他，凭什么啊！”

“你是怎么知道的？”杨耕冷静了一下，问道。

“今天给集团的商务部传一个合同，聊了两句，得知这个消息的。我想知道是不是真的？”

杨耕几乎能听到魏晓玲流泪的声音。鼻子也不禁有些酸酸的感觉。“是真的！”杨耕吐出这三个字，突然不知道该如何向下说了。电话里，他清晰地听到魏晓玲的抽泣声，却不知道该如何安慰。

“真的没有别的办法了？”魏晓玲带着哭腔问道。

“该发生的总会要发生，只是没想到那么突然。小魏，不要着急。我听到这个消息的时候和你的感觉一样。但是这两天想想，对田总本

人也许是好事，他至少可以照顾自己的女儿了。”杨耕苍白地安慰着魏晓玲，内心一阵凄凉。

魏晓玲等几个销售部的骨干，都是5年前田云舒组建分公司的时候从一所中专学校招来的。这五年几乎是他们人生中最重要的五年，从学校到社会一步步走来，欢乐、痛苦、成长、挫折、恋爱、婚姻。人生关键的几步仿佛都有田云舒在背后默默地看着他们、照顾着他们。在很多关口，总能得到田云舒的帮助。他们之间早已不是简单的上下级关系，而更像老师和学生，甚至是父亲和孩子。

杨耕默默地关掉电话，孤独地站在雪中，雪花静静地在身边飘落。他突然感觉自己是那么的寂寞，那么的无助，那种被抽空的感觉一点点笼罩了他的全身。

看着杨耕这么久才面色阴沉的回到房间，赵世友和小戴都意识到这个电话不太寻常。赵世友马上起身说道：“今天是不是太晚了，我喝得有点高了，要不咱们明天再讨论吧？”

杨耕也意识到自己有些失态，马上说道：“没事，还是今天晚上讨论一下，看看有什么想法？”

赵世友只得又坐回了原位，他了解杨耕这样做的理由：项目只有第一时间回顾才能找到最真实的感觉。

“四进二对我们来说，可能会非常危险！”杨耕沉着脸说道。

“为什么？我觉得李富强对我们的印象很好啊。”小戴有些疑惑的问道。

赵世友仿佛看出了什么，接口道：“你的意思是有人已经接触了马总？”

“对，我们不妨分析一下，作为主管生产的副总，对信息化应该不是特别内行，而且这件事情已经交待给李富强了，同时这个项目又涉及到方总、财务总监，现在马总突然提出这样一个要求，应该不是头脑发热。估计是有人在背后鼓动。”

“为什么要这样做呢？”小戴还是有些纳闷。

赵世友替杨耕回答了这个问题："很简单，这说明有人感觉自己在项目中有优势了。"

"对！"杨耕道："我们想想会是谁呢？"

"先排除弘智，他们在李富强面前失了分，肯定不会傻到提出这样的建议。"小戴的脑袋突然开了窍。

"小戴说的对，弘智的可能性不大。凯马接触过方总了，应该有资格提出来。飞捷也应该有可能。"杨耕接着分析。

"你的意思是飞捷已经接触马总，甚至做了很深的工作？"赵世友有点紧张。

"虽然不能确定，但是这种可能性很大。一方面，飞捷的样板客户就在眼前，肯定希望让利民高层尽快了解这个事实。另一方面飞捷的操盘手是王冲，我对王冲不太了解，但是我却了解他的顶头上司：马达。我不知道马达参与这个项目有多深，但是那家伙绝对是个高手，而且习惯于从高层下手。也许这个项目的级别还不够他特别关注，但是指导总是有的。"杨耕一字一句地说道。

"你怎么会认识那个马达？这名字有点意思。"小戴又来了兴趣。

"这不重要，重要的是我们下步怎么办？"杨耕没理小戴，他不太想让人知道他和马达的渊源。"凯马有方总的认可，很难第一轮就出局，而如果飞捷真的做了马总的工作，我们就麻烦大了。"

"也许没□么复杂吧。可能飞捷什么也没做，只是凯马的鼓动。"老赵低声说道。

"项目一定要往最坏里想，这样才能往最好里做！"这是杨耕做销售的一贯原则。

三人都沉默了。

杨耕打开窗户，透了透气，让自己清醒一下。赵世友在房间来回踱着步。大约五分钟后，赵世友先打破了沉默："我觉得还是要先对付飞捷，争取把他挤掉。瑞和、飞捷是同一种类型的公司，客户很难留两家一种类型的公司进决赛。"

“对，我也是这样想的。我有个想法，大家看行不行。”杨耕边说边坐回到原位。赵世友和小戴也赶忙凑到杨耕身边。

“我们的产品中生产管理不太好，但是凯马的财务也是很烂，而利民的财务部已经上了我们部分财务模块，这一点凯马也清楚。要是用他们那个烂产品推翻我们已经上的财务软件，估计困难会很大。我们直接找一趟凯马，利用我们在财务上做的工作恐吓他们一下，让他们感觉财务对我们的支持非常大，甚至可以营造我们和李富强的关系也很铁的假象。看看有没有可能我们两家联合。我们拿财务、进销存，他们拿生产管理。”

“打不过就联合！”老赵显然赞同这个建议。

“咱们是大公司，向凯马这样的小公司低头，是不是不太好？田总会同意吗？”小戴有些担心。

赵世友接口道：“没什么大小，也没什么低不低头，生意就是生意，田总不会有问题。”

听到赵世友的话，杨耕突然意识到田云舒的事应该给老赵说一下，他和老田的感情一点都不比别人差。

“就这么定了吧，回省城后，我去找一下凯马的代理。”杨耕结束了讨论。“今天的雪可真大，老赵带我看看商州的雪景吧，小戴早休息吧。明天一早咱们还得赶回省城。”

听到杨耕的话，俩人都明白了他的意思，小戴知趣地专进卫生间。

杨耕和老赵并肩站在酒店门口的花台边，看着夜色中静静飘落的雪花，两人都没有说话。似乎要打破这种沉默，老赵从兜里拿出了一盒烟，抽出一支，顺手拿出zippo火机。

这时，杨耕突然开口道：“老赵，田总要回北京了，是被迫的！”

赵世友拿烟的手突然抖了一下，Zippo的火苗在夜色中窜的老高，但是烟却没点着。

赵世友先是惊诧的看着杨耕，之后突然问道：“凭什么？”声音充满了焦躁和愤怒。

老赵的反映在杨耕的预料之中，他没有直接回答赵世友的问题，静静的看着被大雪覆盖的远方，叹了口气，轻声道：“咱们打个车，陪我去喝点酒吧。有时候明白太多是一种痛苦！”

第八节（1）

一进公司，杨耕就觉得有点不大对劲。公司里好像少了点什么，又好像多了点什么，大家都在闷头做自己的事情，没有人说话，更没有人交头接耳，看起来都是一幅心事重重的样子。

杨耕明显地感觉到公司的气氛有些压抑，马上意识到老田的事情应该很多人都知道了。刚回到工位，部门副经理黄长松笑呵呵的走了过来。

“杨经理，回来了，项目还顺利吧？”

黄长松是这家分公司的元老，比杨耕早两年加入瑞和。杨耕刚到公司的时候，黄长松就是这个部门的副经理了。杨耕在心理上对黄长松一直有些愧疚，他总觉得论资排辈，自己这个位置，应该是黄长松来做的，是老田破格把他提上来的。

黄长松对人总是一副热情洋溢的样子，但又始终保持着一个足够的距离。杨耕觉得自己的性格和他差别太大，总是搞不清楚他内心真实的想法，所以一直对他敬而远之。

“项目情况比较复杂，一言难尽啊。”杨耕随口应付了一句。接着问道：“田总在家吗？我得找他报销签字。”杨耕准备开溜。

“在办公室，我刚才还看到了。”黄长松目送杨耕走出销售部，轻轻的摇了摇头，眼睛里的神色看起来很是复杂。

见杨耕进来，老田放下手中的资料，搬了把椅子坐在杨耕对面。

两人详细讨论了利民项目的情况，老田同意杨耕的分析。就如何与利民高层会谈，又认真地做了研究，感觉差不多了，老田又开口问道：“这个项目和北部区的朱总汇报过吗？”

“朱弘毅？没有，还没来得及。”杨耕搪塞着老田，他之所以没汇报，是觉得自己还能控制这个项目，但是又不好直说。

“见完凯马的人，把这个项目和朱总汇报一下，越详细越好。”老田以命令的口气说道。“你不要小看朱弘毅，他虽然年轻，但是很有潜

力，尤其是大局观非常好。更难得的是他少年老成，性格沉稳。一定要和他多接近！”

杨耕走出总经理办公室的时候，头脑中一直在回味着老田最后的叮嘱。朱弘毅年龄和杨耕一样大，去年刚刚进入瑞和，听说资历很不错。从行政的角度看，朱弘毅是大区的销售总监，算是杨耕的直线领导，半年多来带领大区大客户部签了几个有影响力的单子。但是在瑞和，直线的管理往往是指导性的，非常弱。虽然杨耕每季度的北京例会都能看到他，交往却不深。直观印象中朱弘毅是一个少言寡语的人，但是说起话来却清晰、有力，很有质感。

凯马在省城的代理是一家叫中地的公司，就位于省城最著名的大学的办公楼里。整个公司在杨耕看来更像是几个实验室的组合体，计算机杂乱无章的放在地上，到处是随意堆放的书本和打印纸，过道两旁的办公室门上并没有贴着一般公司里常见的标牌。杨耕没办法，只好求助于一个看似学生模样的小伙子。

“请问，齐总的办公室在哪？”

小伙子愣了一下，答道：“齐总，你说的是我们齐老师吧，向前走第二个门就是。”

杨耕也笑了，小伙子根本就没问他是谁。显然没有任何戒备心理。这几年，他可没少和前台、门卫们打交道。每次都被他们像贼一样的审问。杨耕有时甚至觉得，权力这个东西在中国已经被滥用到无以复加的地步了。

齐竟一的办公室看起来更像一个教研室，虽然有个老板台，但是上面堆的都是各种专业书籍，杨耕坐在老板台前侧，看着躲在书后面的‘齐老师’，心里渐渐有了一种久违的亲切感，暖暖的。

“齐老师，我这次拜访您就是想谈一下利民的项目。”杨耕不想再绕圈子了，开门见山道。

“你说商州的那个项目吧，你们也参与了？”齐老师看起来不太关注谁是对手。

“是啊，我们也在里面，不过我们没多大优势，算是重在参与吧。”杨耕随口应付着，心里却有些疑惑：这个齐老师是太有把握了还是根本不会做销售?

“你们不是做财务吗，这种生产制造的单子你们能做吗？”齐老师说话显然也不会绕弯。

“最近我们刚刚收购了一家香港的企业，他们在生产制造方面非常强，深圳、东莞的那些制造业企业，很多都是他们的客户。产品和利民的贴合度我感觉也还不错，算是弥补了这方面的短板。”杨耕答道。

实际上这次收购还处于谈判期，但是业界的风声已经比较多了。杨耕没办法，只能在齐老师面前‘提前’收购了。

“我听说利民的财务软件也是用你们的。”齐竟一挺了挺腰板，眼镜后面的目光变得有些犀利了，看来他并非不知道瑞和的参与。

“对，是我们的老客户，用了几年了，还算满意。对了，我们也正在帮分管财务的张副总裁参加全国优秀CFO的评选。昨天还在商州和他讨论这事。”杨耕抛出第二个砝码。这事也只是赵世友给张副总做过简单的沟通。张副总倒是兴趣比较大，但是还没有最后谈妥，这事也算是让杨耕给“提前”了。他现在必须给齐竟一足够的压力。

第八节（2）

齐竟一目光转向老板台的笔筒，似乎在思考什么，半晌没有说话。杨耕看得出他应该正在考量瑞和在这个项目中到底做的有多深。

“齐老师，我这次来，是想和你沟通一件事。”杨耕趁热打铁道。

“你说，小杨，千万别客气。”杨耕立刻变成了‘小杨’，看来齐竟一的‘老师’心态还是根深蒂固的。

“这周，利民要进行第一轮淘汰，四进二。”杨耕盯着齐竟一的眼睛，他想判断一下齐竟一知不知道这个消息。

“四进二，什么意思？四家里面选两家？”齐竟一有些诧异。

杨耕仔细观察了一下齐竟一的表情，感觉他应该不知道这个消息。心里一阵轻松，看来凯马与利民的关系不是太深啊。转念一想，又有些失落：四进二应该是飞捷干的，看来飞捷应该有一层比较深的商务关系了。凯马还有利用价值吗？

杨耕只能硬着头皮接口道：“是啊，从我们内线得到的消息，这事是飞捷一手操纵的，利民负责分管生产的马总看了他们生产制造的系统，感觉很好。本来想直接定了，但是财务比较支持我们。马总也不好绕开财务。所以飞捷就想来个四进二。”杨耕第三次把“臆测”当成了“事实”。并特意强调了生产制造系统。

“四进二对飞捷有什么好处？”齐竟一显然还是没想明白。

杨耕笑了笑，分析道：“飞捷认为现在的形势对他最有力，它肯定是2里面的1个，事实也的确如此。从我了解的情况来看，他们在产品、样板客户、商务关系方面都做的比较到位。内部的倾向性应该比较强。所以飞捷下面要做的事情就比较简单了。”杨耕故意停顿了一下，观察着齐竟一的反应。

“什么意思，你接着往下说。”这位齐老师仍然没有想清楚其中的关键在哪里。

杨耕基本可以确信：齐竟一的精力应该不是放在中地公司的运营上，真不知道这是好事还是坏事。“飞捷下一步要做的，就是在四家中选择一个最弱的，想办法帮助他进前二名，之后二进一就是再简单不过的事情了。”杨耕直接把话挑明了。

齐竟一的目光又习惯性地盯着笔筒，好像在回味着杨耕的话。“那你找我商量什么事呢？”齐竟一抬头问道。

“齐老师，让我们分析一下，你们是最早接触方总的，上周又给李富强他们讲了一次课。”杨耕有意显示出自己对这个情况的了解。“而利民本来就是我们瑞和的客户，关系多多少少也有一些。而且瑞和与飞捷几乎是同一类型的公司，是多年的冤家。所以，如果我是飞捷，凯马和瑞和肯定不能让他们进去。”

“对，小杨你说的有道理，他们肯定会帮弘智。”齐竟一彻底明白了当前的处境。

“实际上飞捷已经开始接触弘智了，所以，我们两家也应该联合起来，否则我们就是最先出局的。”杨耕说道。

“对，决不能任人鱼肉。”齐竟一回应道，脸上的表情有些愤愤然。

杨耕看时机成熟了，马上亮出了最后的底牌：“利民对你们的生产系统比较看好，而我们的财务已经用了很多年，我想，我们绑在一起投标，用你的生产，用我们的财务、进销存。这样做可以打乱飞捷的计划，最好的结果是直接挤掉飞捷。最坏也能挤掉弘智，我们两家作为一家进入第二轮。”

齐竟一的目光又一次移向了笔筒，过了好一会，开口道：“瑞和这样的大公司，也感觉没有把握能独立的进第二轮？你们不是有香港的生产系统吗？”

“如果按现在的形势，我们的产品恐怕都没有机会演示就被淘汰了。”杨耕接口道。他清楚，齐竟一这样问的同时也是在掂量凯马的实力。

“好的，一言为定，不过我们得先签个协议。”齐竟一看来是下了决心。

“可以，我回去先拟个稿，齐老师再审批！”杨耕马上答应道。

第九节

一个小时后，杨耕走出了齐竟一的教学楼，望着寒冬的校园，不知为什么，内心忽然有了些忐忑。似乎哪个地方做的有问题，可是一时又理不出头绪。

齐竟一所在的大学是座百年老校，据说是当年袁世凯一手创建的。校园里仍然保留着几座青砖灰瓦的古老建筑。远远望去虽然有些陈旧，但是和周围玻璃幕墙围起来的教学楼相比却有一种骨子里透出的尊严。路两边不知名的大树虬枝蔓延，肆无忌惮的伸展着秃枝，更为这座名校增添了几分历史的沧桑感。草坪上昨天的大雪还没有融化，冬青树在皑皑的白雪下泛着淡淡的绿色。雪后的校园银装素裹，别有一番景致。

杨耕放慢脚步，看着校园里三三两两的学生，禁不住有些羡慕，继而又觉得自己有点可笑。这个世界真是奇怪，人们总是追求和羡慕那些无法拥有或者已经失去的东西，忽然有一种很疲惫的感觉弥漫上心头。八年前，自己也像他们一样，单纯、快乐，没有钱、没有经验，但是有理想、有热情。八年下来，得到了一些，但又好像丢了更多，天天干些蝇营狗苟的事，还自得其乐。杨耕苦笑一声，世事难预料，不知不觉中自己身上竟然有了太多龌龊的东西。

大学生俱乐部的门前，悬挂着一条红色的条幅：数学系第十九届大学生歌咏比赛。看看时间还早，杨耕索性迈步走了进去。礼堂并不大，大概坐了不到一半的学生，但是都神情专注的看着舞台。杨耕在后排没人的地方悄悄的坐了下来。

舞台上，一位身着长裙的女孩端坐于古筝前，正在演奏《春江花月夜》。女孩十指抚触琴弦，仪态优雅端庄。古筝的声音委婉清越，清雅纯净，那种“江天一色无纤尘，皎皎空中孤月轮”的意境悠然而生。一曲弹毕，女孩款款走下舞台。

两个穿运动装的男生有些羞涩的走到麦克风前。和盛装的女孩相比，两个男孩仿佛是刚从球场回来。明亮的灯光下，甚至能清晰的看到额角上的汗水，音乐声起，俩人似乎立刻忘记了紧张，全身心的投入到演唱中：

清晨出现在大道边 黄昏又消失在汽车站

看着那些忙碌的人们 我不知他们要不要知音

见过许多我这样的年轻人 走啊走啊停下来那么伤心

这个曾是他们想要改变的世界 成了他们不可缺的一部分

一朝河西的春夜短 一朝河东的美人关

千辛万苦的进了城 才知道出城的艰难

每座山每个水的每条路上 有时哭有时笑的每个地方

人们聚在心爱的每个城市 牛也肥花也香的每个村庄

水泊梁山的梦已醒 笑傲江湖的曲未终

再来一个春天一个冬 再来一片笑语和欢声

……

听着两个男孩子的歌声，杨耕慢慢有了一种莫名的感动，内心好像一下子变得纯净起来。他不知道这种‘纯净’已经离开自己多久了，也或者他始终藏在自己内心的某一个角落里。这几年，自己好像一直在和人斗，处心积虑的算计，费尽心机的筹划。为一个个所谓的成功欣喜，为更多的失败沮丧，心灵好像一直处于‘焦虑’当中，得不到片刻的平静。

十丈红尘，不如无尘一心。杨耕长叹一声：自己到底在追求什么啊，好像幸福这东西总是在前面，永远不会在手中。大家都在追求属于自己的幸福，却很少有人知道到底什么是幸福。

第十节（1）

晚上8点30分，杨耕拨通了朱弘毅的手机，他之所以选这个时间，是考虑朱弘毅这时应该比较空闲，也许能够聊得时间更长一些。

“杨经理，你好！”，电话那端传来朱弘毅磁性的男中音。显然，他在手机里存了杨耕的手机号。

“朱总，您好，打扰你休息了。”杨耕客气了一句。

“杨经理，很少能接到你的电话，有什么能帮你的。”朱弘毅的声音里透出几分热情。

“朱总，怪我，向您汇报的太少了。这么晚给你打电话，是想汇报一个项目，请你指点一下。”杨耕说道。

“杨经理，说汇报就太客气了，你说，我在认真听。”

杨耕把利民的详细情况完完整整地给朱弘毅介绍了一遍，没有隐瞒任何东西。有老田的话在，他觉得没有必要隐瞒，虽然他还不清楚为什么老田非要让他打这个电话。

朱弘毅听得非常认真，当中没有插嘴，只是在关键环节回应一下，杨耕感觉在这一点上倒是非常像唐思哲。

大约二十分钟左右，杨耕才介绍完整个情况。电话那端的朱弘毅并没有立刻说话，好像在思考什么，双方都有些沉默。

过了一会，朱弘毅才道：“杨经理，我想问个问题，和凯马的合作你征求过利民集团的意见吗？”朱弘毅的声音依然是不紧不慢，透着一股沉稳。

但是这话传到杨耕的耳朵里，却是不由得一惊，他一下明白了自己下午顾虑的是什么了：如果利民不同意这种绑定的方式，就意味着自己帮着飞捷消灭了两个最主要的对手。

“朱总，是我的错，希望还能弥补。”杨耕答道，心里说不出的懊悔。

“也许是我多虑了，总体感觉这个项目运作的非常好，应该能成功。”朱弘毅善解人意的安慰道。

“朱总，真的非常感谢你的提醒。”这句话杨耕倒的确是发自内心。

杨耕刚结束和朱弘毅的电话，田云舒的电话就打了进来。

“小子，干什么呢，一直占线。”老田看来打了多次了。

杨耕赶忙答道：“刚才和大区的朱弘毅通了个电话，说了一下利民的情况。”

“好的，这个项目无论有什么变化都及时和朱总汇报，越频繁越好。”杨耕感觉老田并不在乎朱弘毅说什么，好像只要自己不断的和朱弘毅沟通就可以了。

“另外，明天阎军就到了，于德仁也会一起过来，下午开个全体员工大会，让你部门的人明天都不要出去。”

“阎军？”杨耕听这个名字有点耳熟，“是不是那个新来的副总经理啊？”

“对，就是他。”老田说道。

“我需要注意什么吗？”杨耕心里有些烦，但还是不忘问了一句。

“务必让大家都参加，他俩讲话的时候多鼓掌，其他话不要多说，别忘叮嘱大家。”田云舒交待完，匆匆挂了电话。

第二天上午十点，前台的小林正低头整理着销售日报，两个身穿深色西服的人走了进来。小林赶忙站起来，微笑着问道：“先生，您好！请问找哪位？”小林来公司的时间比较短，并不认得于德仁，更不用说阎军了。

这时候，阎军走上一步，说道：“我找你们田总，他应该在吧？”

“请问，你提前有预约吗？”小林还是按照程序问道。

“没有！”阎军冷冰冰的回了一句，心里觉得这个小前台实在多事。

于德仁倒没有生气，从包里掏出一个皮质的名片夹，轻轻地抽出一张，递给小林。“你好，于德仁。我是集团来的，这位是阎军，阎总。”

自从升任副总裁后，于德仁送出名片的频率明显增多，而且每次送出名片的时候，都会说一句标准配置的介绍：你好，于德仁。‘仁’字说完，名片恰巧递到对方手里。

小林对于德仁这个名字并没有任何印象，但是当他看到名片上印着‘副总裁’三个字的时候，意识到来了大领导，不禁有些紧张，匆匆忙忙说道：“我马上通知田总。”说完，三步并作两步向田云舒办公室跑去。

看到小林离开，阎军有些不忿，他觉得小林应该直接把他们领到老田的办公室，而不是搞什么“通报”。

于德仁到没在意这些，慢悠悠的看着大厅里的海报，刚才小林的反应完全在他的预料之中。看着小林慌张的背影，于德仁有了一种小小的满足感。回头看到阎军不满的神情，轻轻摇了摇头。这个阎军已经跟了他三年了，算是HR的一个小头目，手下有两个兵。于德仁几年来一直在观察阎军，他觉得，这个人最大的优点就是“听话”，人还算机灵，但是大的想法比较少。虽然是研究生毕业，但是更像一个刚离开父母的大孩子，情商明显低于智商。不过这也是要把他派到这里来的原因。

阎军的不耐烦并没有持续多久，很快田云舒便笑呵呵地出现在了他俩的面前，冲着于德仁伸出双手，说道：“于总大驾光临，有失远迎啊。”

于德仁也伸出白胖的双手，迅速握住田云舒? “田总，太客气了，哪有什么大驾，到你这就是来休假的。”

俩人边寒暄，边迈步向办公室走去，期间不知是有意还是无意，于德仁并没有没有介绍阎军，而老田也没问。阎军心里颇有些不爽。

他一直注意观察着老田，虽然来瑞和几年了，却是第一次见田云舒。关于田云舒的江湖传说他倒没少听说：唐思哲的驾下五虎上将；撇下大公司的高管不做，随老唐在中关村的居民楼里创业；公司第一个外派经理而且一干就是五年；另外还是大客户部那帮sales眼里的销售高手。

眼前这个满脸笑容的中年男人身上看不出一点张扬，和于德仁更像多年的朋友。两人的亲热度就差手拉手了。阎军不知道老田在想什么，但是却由衷地佩服起于德仁来，心底暗叹一句：这就是修炼啊！

三人来到田云舒的办公室。于德仁最近两年来这里至少有三、四次了，轻车熟路，没等田云舒开口，便一屁股坐在长沙发上。老田搬了把椅子坐在于德仁对面，阎军坐在于德仁旁边的单人沙发上。

好像是突然想起了阎军，于德仁笑呵呵的开口道："田总，忘了介绍了，这位就是阎军，以后要跟你历练了。"

田云舒心里暗骂了一声：这个于德仁是不是觉得他可以操纵一切啊，历练？扯淡！

实际上，田云舒刚才一直在注意阎军。他从来不知道公司有这样一个人，只是从公司发文上简单的看了一下他的简历：29岁，同济的研究生，贵州人，一直跟着于德仁干。看完简历，田云舒并没有更深入的去了解阎军，他觉得没有必要，反正也是于德仁手里的傀儡，是什么样的人无所谓。

第十节（2）

看着眼前这个一脸纯净的年轻人，田云舒心里有些黯然。但是脸上的笑容却又灿烂了几分："阎经理，年轻有为啊，你可是咱们这个分公司的第一个研究生。能到一线来很不容易，而且跟着于总这么长时间了，能力肯定没得说。于总，感谢你忍痛割爱啊。"

于德仁听得出老田的弦外之音，不过他不在乎，这盘棋自己完全占据着主动，你田云舒资格再老又能怎样，毕竟在唐思哲面前我是红人，而你已经失势了。

阎军倒是觉得老田的话比较受用，瑞和的研究生还不是太多，自己这几年跟着于德仁长进也是很大，玩个分公司还是绰绰有余的。不过嘴上还是谦虚道："田总过奖了，我是来锻炼的，要多向你学习。"普通话里夹杂着一点南方口音。

这时，小林端着两个盛满水的一次性纸杯，走进了总经理办公室。田云舒见状马上吩咐道："小林，这可不是一般的客人，哪能用白开水啊，我书橱里有一盒庐山云雾，拿出来，我要在于总面前显示一下手艺。"

小林迅速在茶几上摆好茶具，田云舒轻车熟路的开始烫杯、投茶、冲水、闷茶。

闻着淡淡的茶香，于德仁随口赞叹着，心里却隐隐有些不舒服，他觉得老田的这些举动太像一个人了：唐思哲。他不明白，这些瑞和的老人为什么对喝茶那么津津乐道。五虎上将好像人人如此，这也许是属于他们那个时代的特征吧。想到'那个时代'，于德仁心里又舒服了一些。瑞和正在慢慢离开那个时代，也许会很快就会进入到一个"咖啡"的时代里，而自己是最喜欢喝咖啡的。

阎军对茶艺没有丝毫兴趣，不用说喝茶，他连咖啡也很少喝，他宁愿喝可乐。趁着田云舒摆弄茶具的功夫，阎军认真观察着这间不到十个平方米的办公室。不大的老板台，已经有些陈旧了。桌上只有一

台惠普的笔记本电脑和一个白瓷的茶杯，干干净净，但又显得空空荡荡。靠近老板台有个三开门的书橱，书橱里的书并不多，一套巴金的《随想录》显得比较扎眼，还有就是自己坐的这套旧沙发了。阎军觉得这间办公室实在太简陋，至少要有地毯，藏青色的。老板台要换得大一些，对面摆一把，不对是两把椅子，要不员工来了怎么汇报工作？书橱要塞满书，哪怕是那些冗繁的人力资源章程，空着实在不像话。灯也要换。还有要摆点花草之类的，显着生机勃勃。

三人慢慢的品着茶，聊着瑞和总部最近发生的一些事情。可能是实在是对茶不感兴趣，于德仁提议道："田总，咱们陪阎经理到各个部门转转吧，也让他尽快熟悉一下大家。"

"好啊，也应该让大家尽快熟悉阎经理，尽快开展工作。"田云舒清楚于德仁'陪'的意思。

杨耕并没有注意到于德仁和阎军的到来。此时正在和销售部的几个家伙在吸烟室里胡侃。和老田一样，杨耕自己并不吸烟，也不反对别人吸烟。而且他也很喜欢吸烟室的气氛，可以肆无忌惮的胡说八道。早上他一直在想利民的事情该怎么处理，却总也理不出头绪，所以就跑到吸烟室里来了。

老田并没有进吸烟室，站在外面喊了一声，杨耕几个迅速的窜了出来。杨耕认得于德仁，但是没打过什么交道。只是在集团会议上听过他发言，尖锐的声音给他留下的印象特别深。

阎军他从来没见过，所以目光在这个新来的副总经理面前停了一会，看到阎军胸前飘扬的红领带，不知为什么脑子里突然蹦出了一个词："大孩子"，阎军一幅很标准的白领形象：偏分的头发一丝不苟，白边的玳瑁眼镜，眼神有些游弋，目光给人的印象有几分热情又有几分单纯。脸色白皙但是又不同与于德仁的'乳白'，黑色西装配上红色领带倒显得像个新郎官。

老田冲着杨耕几个人骂了一句："又把屋子搞这么脏，从来不知道收拾。"

杨耕嬉皮笑脸道："没有、没有，我们在谈工作，一直在交流经验。"

"什么经验？不能在周例会上介绍？"老田知道他们在胡说。

赵晓前马上接口道："杨老大教导我们在销售中要敢于牺牲色相，必要的时候甚至不惜献身。他自己就是这么做的。"

老田也乐了，冲着杨耕道："杨耕，你还有这种经验，值得好好介绍，要不下午全公司会上你讲讲？"

于德仁早就注意到了杨耕，确切地说，在安排阎军来之前，他就仔细研究过杨耕了。他基本可以确信，杨耕是田云舒的人，也是一定要搬走的石头。听完老田的话，他就更确认这一点了。

田云舒回过头来，对着于德仁道："给大家介绍一下，这是我们集团的于副总裁，于总的大名你们肯定都听说过了，这次见到真人了。"

杨耕并不清楚于德仁认不认识自己，所以也没主动的上前搭讪。阎军也注意到了杨耕，这个家伙应该和自己年龄差不多，身材适中，面色略显黝黑，鼻梁高挺，额头棱角分明，最突出的感觉就是眼睛特别亮，眼神里透着一股?气，而又好像有一丝玩世不恭或者桀骜不驯，看起来很有些男人味。

田云舒接着介绍道："这位是新来的公司副总经理，阎军。阎经理可是于总手下的大将。杨耕，介绍介绍大家。"

杨耕礼貌的问了声好，依次向于德仁介绍着销售部的兄弟，这次于德仁并没有掏名片，他觉得田云舒的介绍已经足够了。只是伸出白胖的双手，一边握手，一边和大家寒暄。最后又转到杨耕这里，眼睛里满是笑意。

"杨经理啊，我们见过，我对你印象挺深的。你和阎总年龄差不多，以后工作中要取长补短啊。阎总跟了我多年，一线经验相对较少，还得多靠你们协助啊！"

从见面到现在，田云舒好像第一次听于德仁把阎军叫"阎总"，心里一阵冷笑。

杨耕倒没太注意称呼上的问题，只是客气道：“田总给我们介绍了阎总的情况，我们以后还要请阎总多多指导。”

不知什么时候，人群里多了一个人，一贯厌恶到吸烟室来的黄长松，满脸笑容的站在了于德仁身后。

第十一节

下午一点半，全公司的员工都集中到了培训教室。大家脸上的表情看起来有些严肃，心里都明白这次会议的不同寻常。

田云舒、于德仁、阎军坐在了第一排。看看人到的差不多了，田云舒首先发言，说话时脸上仍然挂着温和的笑容："大家好，今天集团的于副总裁来我们公司视察，并且有件事情向大家宣布，下面请于总讲话。"

于德仁和阎军都没想到，田云舒的开场竟然如此简单，好像是一次很随便的周例会，其严肃性根本没有体现出来。尤其是阎军，在他的想象中，老田应该重点强调一下本次会议的重要性，尤其是应该介绍一下他，内心不免有点失落，转眼看了一下旁边的于德仁。

于德仁整了整衣服，快步走向讲台："大家好，请首先允许我代表唐董事长向大家问声好，大家辛苦了！"说完，于德仁有意停顿了一会，等着下面掌声响起。

阎军带头鼓起了掌，但是其他人的掌声并不像期待的那样热烈，甚至有点稀稀落落。

"我这次来分公司，更主要的是想来看望一下大家，作为主管人事的副总裁，这也是我的职责，大家在一线风里来、雨里去，有多少辛苦我是清楚的。我们瑞和的发展需要大家共同的努力，需要大家加倍的付出，因为瑞和的事业就是大家的事业，瑞和的成功就是大家的成功。"

于德仁尖锐的声音充盈着整个培训教室。做在后排的杨耕认真听了一会，却没听出有价值的东西。想到昨晚老田的叮嘱，不得不又打起精神，假装认真的聆听。

正在这时，杨耕突然感觉到手机的震动，掏出来扫了一眼屏幕，是商州的，号码比较陌生。杨耕马上意识到电话应该来自利民。

他迅速的按了接听键，电话里传来李富强的声音：“杨总，方便吗，有件事想和你商量。”

杨耕压低声音道：“李工，正在开会，稍等，我马上出去。”

杨耕匆忙的向前挤去，引起一阵小小的骚动，于德仁也注意到了，眉头迅速的皱了一下。

杨耕来到大厅，定了定神，开口道：“李工，不好意思，现在可以说了。”

李富强的声音有些压抑：“杨总，想向你了解一件事情，今天早上凯马的齐总给我打了个电话，表达了这样一个意思：他们要和你们联合投标，我想问一下，有没有这回事。”

杨耕心里一惊，听李富强的口气，好像有点不对，赶忙应道：“李部长，是这样的，昨天碰到了齐竟一，齐总的确给我们谈了这个设想，希望两家联合投标。不过站在我们瑞和的角度，还是希望谨慎处理，必定牵扯到太多的技术问题。而且也没有给你商讨过，所以没有很明确的给齐总说行还是不行。”杨耕有意模糊着昨天与齐竟一的约定，他拿不准李富强的意思。

电话那端的李富强说道：“站在产品的角度看，我们的需求，你们瑞和的满足度怎么样？”

“从大的方面看，没有什么问题，从我们初步调研的情况来分析，是完全可以满足的，当然是不是每个细节都可以，还要双方进一步讨论。”杨耕毫不犹疑的答道。他基本清楚了李富强的意思。

“那就好，不明白为什么凯马会有这种想法。”那端的李富强好像松了口气。

杨耕马上接口道：“可能是因为利民的需求比较复杂，其实不只是凯马，别的友商也暗示过。我们也不好直接回绝，只能不置可否地应付一下。李部长对这个问题是怎么考虑的？”杨耕明显的感到李富强对“联合”不太认同。他想知道确切的原因。

“我们在去年实施CAD/CAM的时候，在PDM上用了不同厂家的产品，结果害惨了我们，所以，我们这次选型之初，就非常明确，不允许联合投标或者分包，前车之鉴啊！”

杨耕额头上出了一层冷汗，暗叫一声庆幸！擦了擦汗，杨耕说道：“李部长，利民的这种想法是非常明智的。确实，不同软件之间的接口虽然能实现数据的流转，但是却不能满足管理的控制，比如你从一家的财务系统不可能去控制另一家的出库单操作。最重要的是后面扯皮的事会很多。你会不胜其烦的。”

“你说的对，我受过一次苦了，绝不能重受二茬罪。凯马是不是在产品的完善度上还不太够？”李富强显然同意杨耕的说法。

“这个我就不太清楚了，毕竟不太了解他们，我们还是第一次在项目中碰到他们。”杨耕咬了咬牙，决定彻底出卖齐竟一。

“是吗？我明白了。还有，上次我们说的高层会面，方总已经同意了，下周二，上午10点。”

“太感谢了，我们一定尽力。”杨耕松了一口气。如果能赶在四进二之前见到方总，整个项目就不会被飞捷控制住，自己的希望就会大增。

挂了电话，杨耕又仔细回忆了一下整个通话内容，确信没有问题。才走到窗前，拉开一扇窗户，透了透气。不知为什么齐竟一温和的笑容始终在杨耕脑海里盘旋，叹了口气，杨耕默默地说道：对不起了，齐?师！

第十二节（1）

商州的天气一天比一天冷了，没有风，是北方人常说的那种干冷。路边光秃秃的白杨树又增添了几分萧瑟的景象。周二早上9：50，田云舒、赵世友、杨耕准时出现在利民集团的办公楼下。早已得到通报的李富强已经在楼下等了一会，看到三人走进大厅，赶忙迎了上去。

杨耕迅速上前，握着李富强的手。“李部长，不好意思，让您久等了，这位是我们田总。”

“欢迎、欢迎，田总辛苦了，这么冷的天把你请来，实在不好意思啊！”李富强伸出双手，紧握着老田，眼里倒是充满真诚。看来他是很盼着老田的到来。

老田的笑容职业性的浮现出来：“李部长，您好，哈哈，这段时间总是听杨经理和赵经理说起您，没想到这么年轻，您应该是利民最年轻的部长吧。”老田的北京口音里的‘您’字，特别字正腔圆。

李富强好像也有些被感染，笑呵呵的说道：“田总，您见笑了，我是被赶着鸭子上架。要学习的东西还很多。”

四人边说边来到了方总的办公室。李富强轻轻的敲了一下门。

“进来！”方云义的声音略带一点商州口音。但中气十足。

李富强打头，四人鱼贯而入。方云义的办公室不是太大，老板台紧靠着窗户，左侧是个三人沙发，对面是一对带茶几的单人沙发。五个人在里面感觉上略显拥挤。

方云义看起来不到五十岁，个子不高，体态有些发胖，面色温和，看上去平易近人。介绍完毕，老田和杨耕坐在三人沙发上，方云义拿起几个纸杯，准备倒茶，田云舒连忙道：“方总，您别客气！我们自己来吧！”

李富强和赵世友则一起去接茶杯，同时说道：“我来、我来！”

方云义把杯子递给李富强，随手拉了一把椅子，坐到了老田的对面：“田总，听口音您是北京人？“

“是啊，来咱们省这么长时间了，虽然尽量注意，但是总也改不过来。”老田谦和的回答，脸上有了一丝不好意思的表情。

杨耕是第二次见方云义了，觉得这位方总和老田倒是有几分相似之处。尤其是和人聊天的时候，有搬椅子坐客人对面的习惯。杨耕现在的心情非常放松，这样的场景他经历过多次了。知道有老田在，他基本就可以歇着了。

方云义仿佛对老田的籍贯颇有兴趣，笑着问道：“我听你的口音字正腔圆，应该是老北京了吧？”

田云舒也乐了：“我是第三代了，不过，不是八旗子弟，是穷苦人民出身，我家老爷子在一家机床厂当了一辈子工人，那家厂和利民有点相似，我从小就在厂区的大院里疯玩，所以刚才一进利民的大院，闻到那股熟悉的机油味，感觉就特别舒服。”

杨耕知道，老田这些话是有意说的，事前他们仔细了解过方云义的背景，知道他是工人出身，在利民做了30年，一步一个脚印的走到现在这个位置。

“哈哈，看来田总是机械世家啊，我们看来是有缘分，我在机械行业也干了几十年了。”方云义笑呵呵的说道

老田马上接口道：“我哪能和您比，我的机械水平只是限制在修自行车的层次上，在这一点上得到过老爷子的真传，其他的老爷子都嫌我太笨，不教。在这方面方总有什么需求的话，我可以帮忙。”

老田的这番话，把包括方云义在内的人都逗乐了，气氛一下子变得轻松了，双方的情绪明显被调动了起来。

方云义接着道：“修自行车的事，我也是内行，就不劳田总大驾了，不过信息化方面，我真的连小学生都不如，这可得请田总教我。”

话扯到正题上，田云舒也收起了脸上的笑容，说道：“方总，实际上无所谓懂不懂信息化，我自己的体会是：信息化只是个手段，它是

为管理服务的，如果站在管理的角度看信息化，就会感觉非常简单。但是如果站在技术的角度看信息化，就会越看越糊涂，反而是缘木求鱼了。在管理方面您是专家，所以对信息化的认识只要站在‘如何解决我的管理问题’这个出发点上，所有的事情就变得简单了。”

方云义沉默了一会，思考着老田的话，伸手拿过老板台上的一个真皮本子，开口问道：“田总，能不能再详细的说说管理和信息化的关系？”

田云舒喝了口水，笑了笑说道：“我进咱们厂区的时候，从停车场到这座办公大楼，大约有300米左右的距离，厂区的马路上靠内侧有一道黄线，黄线距马路边大约50-60厘米，包括来访的客人在内的所有人，只要是步行就要求在黄线以内，这样大家就不得不排成一个纵队前行了。为什么这样做我不清楚。我想一定有原因，不过我想问方总一个问题。”田云舒端起茶杯，眼睛注视着方云义。

方云义没太理解老田的意思，疑惑的说道：“黄线是我要求划的，从小里说是防止上下班时堵塞车道，影响发货。从大里说，也是希望提高大家的纪律性。工厂吗，素质良莠不齐，有些强制性的措施帮助大家培养习惯也是必要的。”

第十二节（2）

杨耕去过国内一些大的知名企业，知道在国内很多制造业企业也是这样做的，这种做法这两年可谓风靡一时，算是比较时尚的管理方式，估计方云义也是在跟风。不过杨耕内心并太不认同这种做法，他隐约觉得这和人性中某种东西有些冲突。不过这又被很多国内大企业的老板冠以“增强执行力”的名义，成为很多企业趋之若鹜的管理方式。

田云舒放下茶杯，一字一句的说道：“方总，你说的对，实际上那条黄线就是信息化，你的这个规定就是管理。没有黄线，你的这个管理要求就不会有效的执行。没有你的管理规定，再多的黄线也是形同虚设。”

方云义又沉默了一会，点了点头，说道：“你的意思是信息化即是对管理手段的扶助，也是对管理流程的固化。但是管理本身还是管理者自己的事情，不是信息化所能代替的，不知我理解的对不对？”

田云舒脸上又恢复了灿烂的笑容：“您说的太对了，我刚才说只要从管理的角度理解信息化，所有的困惑都会豁然开朗，尤其是对您这样一位管理方面的专家来说。信息化和管理的关系其实永远都是手段和目的的关系。而管理的目的最终是由您来确定的。”

方云义微微点了点头，对田云舒的话表示赞同。低头在本子上记了一下，杨耕不清楚他赞同的是信息化和管理的关系，还是“由您决定”这四个字。回头瞄了一眼李富强，发现他正在凝神听着田、方两人的对话，不时地在本子上记着什么，脸上露出专注的神情。看到这些，杨耕彻底放了心，因为这两个人之间的对话，肯定会对李富强在心理上产生影响。尤其是方云义对瑞和的态度，一定会影响到李富强对瑞和的判断。

两人的谈话开始渐入佳境，方云义接着说道：“田总说得对，利民经过这么多年的发展，有很多地方的确需要改变了，不过老企业，很

多事情积重难返，改变起来难啊，方方面面的阻力都有。”

老田接口道：“是啊，改变总是很痛苦的，何况利民这么大的企业，不过也不用太担心，很多事情就是这样，‘势’到了‘事’就到了，‘势’不到‘事’就永远到不了。”

杨耕隐约感觉到老田应该是抓到了方云义身上的某种东西。但是一时又想不清楚是什么。

方云义合上本子，双眼注视着田云舒：“你说的前一个‘势’应该是造势的‘势’吧？”

“方总说的对，不过很多时候也是天时的‘时’，有时候‘天时’也是造出来的。”田云舒笑了笑，答道。

方云义端起茶杯，但是并没有喝，而是专注的看着，表情有些复杂。“田总，信息化是企业管理的大势所趋，无论遇到什么困难，都应该努力排除，对不对。”这句话与其说是问田云舒，倒不如说是自言自语。

杨耕明显的感觉这句话应该是有所指，但是还是有些模糊。侧头看着老田，仿佛想从老田脸上读出答案。

田云舒收起脸上的笑容，眼睛直视着方云义。郑重的说道：“的确是大势所趋，企业向前走就不得不如此做，必要的时候，不换脑袋就换人。”

听完老田的回答，杨耕彻底明白了方云义的想法。暗暗自责了一下：自己的反应太慢了，竟然没有立刻想清楚。如果今天换成自己主谈，还真可能有麻烦。

方云义没有立即接口，而是低头喝了一大口茶，然后把真皮本子放回老板台。脸上少了一份凝重，多了一份轻松。“田总，你现在还看毛选吗？”

田云舒一愣，觉得这个问题有点突兀：“曾经看过，不过研究不深。”老田搪塞了一句。

“我这有一套，送给田总了。”方云义起身从书橱里拿出一套精装的毛选，田云舒赶忙起身，杨耕和赵世友都有些后悔竟然没给方云义带件礼物来。老田好像没有这种感觉，安之若素的接过书，重新回到沙发上。

正午的阳光有些刺眼，天气却依然干冷，李富强执意将老田等三人送到了车上。老田热情地和李富强握手告别，轮到杨耕的时候，老田、赵世友已经钻到了车里。杨耕并没有急于走，他还有问题问李富强。李富强显然也有些意犹未尽。

“杨总，你们田总真是见过大世面的，我还没见方总这么认真地和人交流过。”李富强笑呵呵的说道。

李富强显然对这次会面很满意。杨耕也放了心，接口道：“你们方总才是厉害人物，每个问题都这么尖锐，看来是下定决心了。这对你下一步的工作可是非常有利啊。”

“是啊，是啊，谢谢田总。”李富强连声说道。

“李部长，你是方总亲自点将负责信息化的，我看方总对你是非常重视，你是不是生产口上，唯一得到高升的？”杨耕试探着问道。

“也不是，生产部长调到采购上去了，质检部长听说也会有变动。”李富强随后说道。

“采购部、质检部也归马总分管？”杨耕觉得自己应该是猜对了。最后确认道。

李富强答?：“采购部是另外一个副总，质检部归马总管。”

汽车开出利民大院的时候，杨耕轻声对老田说道：“我确认了一下，方总在逐步调走马总的人。”老田点了点头，笑了笑，没说什么。

第十三节（1）

下午三点，大概是因为时间还早的原因。商州的红泥壶茶楼生意看起来有些冷清，在靠里间的一间雅座里，田云舒、赵世友、杨耕三人要了一壶铁观音，几盘甜点，静静的看着窗外。外面又开始飘起了雪花，三人都没有说话。

不知过了多久，赵世友首先打破了沉默："田总，你真的要离开？"

田云舒收回目光，轻轻的品了一口茶，并没有抬头。"我的家在北京，总是要回去的。"老田笑了笑，答道。

"什么时候走？"赵世友声音有些低落。

"元旦之前吧，还有不到两周。"老田的笑容里多了一份苦涩。

杨耕这时接口道："我觉得这一切都和于德仁有关，我们不能就这么算了！"

"事情没有你想象的那么简单，的确和于德仁有关，这一点聂鸣已经和我说过了。"说道这，老田端起茶杯，轻轻的喝了一口。聂鸣也是五虎将之一，在集团主管全国的销售平台，和老田是很铁的关系，和杨耕也比较熟。

杨耕和赵世友都竖起了耳朵，这件事情竟然还有内幕?

"一个于德仁还没有这么大的能量，他不过是个棋子。下棋的是唐思哲。"田云舒目光渐渐的暗淡下来。

"唐思哲？"杨耕吃了一惊。"这怎么可能，公司是他的，你又是创业元老之一，立下过汗马功劳。他没有必要这么做啊。"

田云舒放下茶杯，脸色平静的说道："所有的问题都出在'上市'这两字上，集团的上市工作马上进入辅导期了，现在到了论功行赏的时候。而我们这些老家伙，是最大的问题。"

"这有什么问题？"赵世友疑惑的问道，杨耕也太不明白。俩人都在等着老田的答案。

“你知道，唐思哲做企业有一个基本的原则，也或者叫天条，那就是：‘绝对掌控权力’当然如果做到这一点，首先要做到绝对掌控股权，他认为这是控制公司最有效的办法。但是现在要上市了，他必须对这些老臣子们有一个交待。尤其是对我们几个。”老田说得我们几个显然是指“五虎上将”，他们五个人几乎都是在瑞和成立的前两年进公司的，十几年来跟着唐思哲披荆斩棘，开疆扩土，经历了很多风风雨雨。

“他可以不给于德仁这类副总任何股份，但是我们几个就没有这么简单了。因为我们在瑞和都是实权派或者有一定的影响力，能量要比于德仁们大得多。所以唐思哲也是颇伤脑筋，实际上最近的人事变动涉及到的不仅仅是我，聂鸣他们几个日子也不好过。”

杨耕没有想到这件事情如此复杂，皱了皱眉头，问道：“唐思哲这样的做法是不是会使瑞和大伤筋骨，我觉得有些得不偿失啊。”

“你错了，首先，瑞和现在要转型做管理软件，而我们都是财务时期的一代人。老唐早就有想法要引进外部人才，甚至是海归之类的人。在他看来我们的剩余价值不多了，反而会对上市后的布局起到阻碍作用。其次，我们几个人的存在对他的威信也是一种挑战。尤其是有几次唐思哲决策失误，造成了很大的波动。在平息波动的过程中，我们都起了很大的作用，说力挽狂澜也不为过，集团已经传出了一些对老唐不信任的声音。老唐感觉出了对集团控制方面的力不从心，所以他需要集中自己的权利，我们自然就碍手碍脚了。飞鸟尽，良弓藏，狡兔死，走狗烹，向来如此。”老田表情依然平静，但是声音里却有些伤感。

“一箭三雕，既省了股份、又收拢权利，还能给新来的人让路，这是地地道道的帝王之道啊。田总，下一步你打算怎么办？”赵世友问道。

“还不知道，回去后再说吧，前两天老唐给我打了电话，约我回去一起喝茶。”老田淡淡的说道，看起来并不太在意。

赵世友脸上的表情很是愤愤然，接口道：“我看他是‘杯酒释兵权’，过河拆桥，他也忒狠了点。”

“不用喝酒，我的权利也不会再有了，这是没办法的事情，谁在那个位置上恐怕都会如此。”田云舒眼睛又望向了窗外，眼神有种说不出的苦涩，仿佛在回忆着什么。

窗外的雪花静静的飘着，似乎比刚才又大了一些。从里面向外望去，天空依然昏暗，远处的景物已经开始渐渐变得模糊了。

“我刚进瑞和的时候，全公司还不到30人，比咱们的分公司还小得多，大家挤在中关村一间破旧的楼房里。我当时是从一家国企的财务处副处长的位置上跳槽过去的，真正使我下决心这样做的原因是唐思哲的真诚，当然还有我对财务软件市场的看好。唐思哲比我还小两岁，当时的他还不太善于表达，甚至让人感觉有些木讷，但是却有一股你不得不佩服的坚韧。当时的销售人员加上唐思哲也只有我们三个，。其他的都是服务和开发，但是大家都无怨无悔的付出，唐思哲的付出最大。我记得当时他买了辆摩托车，二手的，这也是瑞和唯一的机动车了。每次到怀柔、保定、廊坊这些比较远的地方，都会开着这辆车去，风雨无阻。有一次，他驮着我从保定回来，我们刚做成了一笔七千块钱的单子，都很有成就感。快到涿州的时候，车坏了，当时的天气和今天一样，下着大雪，也找不到修车的，我们俩索性就推着往北京赶，一路上，一直在讨论着瑞和的未来发展，讨论着软件这个新兴市场，讨论着怎么把瑞和软件卖到全国。我们轮流推着车子，越聊越兴奋，也不觉得有什么累。快到北京地界的时候，找到修车的，这才意识到竟然走了这么远的路，而且还是在下雪天。

“ 到晚上，我们五虎将又连夜聚会，边喝酒，边讨论。我们甚至击掌相约：苟富贵，毋相忘。那段时光虽然艰苦，但是却乐在其中。做成单子，我们就一起举杯相庆，有了困难，大家就拼死相救。有时候成功并不是最让人忘怀的，反而是这些点点滴滴让人忘不了。”

老田的眼睛始终望着窗外，面色有了些红润，仿佛回到了那个曾经的年代，但是看起来却有种说不出来的落寞。

三人又一阵长时间的沉默，气氛变得有些伤感。田云舒收回望向窗外的目光，脸色也开始变得灰暗了。

杨耕首先打破了沉默，自言自语道："现在，要见一下唐思哲恐怕都比较困难了。"

田云舒转过头来看看杨耕，脸上又出现了平日里温和的笑容："凭良心说，我并不怪唐思哲，因为无论换成谁可能都会这样做。甚至包括我。"

"那田总，你回北京后打算怎么办？"杨耕也想知道老田下一步的打算。

"我也不知道，和老唐谈完再说吧，只能走一步看一步了。我倒是觉得你们俩要好好想想下一步怎么办？"老田突然转移了话题。

杨耕和赵世友都是一愣，"我们俩？"

第十三节（2）

“对，你们俩，小杨，你先想想，你那种天不怕、地不怕的狗脾气，能和阎军处多久？”

这个问题杨耕倒是从来没想过，不过想想那个“大孩子”，心里也不禁有些黯然。“不能合作老子就滚蛋，我也没打算伺候他。”杨耕有些赌气的说道。

“唉！”老田叹了口气，“如果你这样想，你们俩更没有可能合作了，阎军实际上是个很单纯的人，从来没在一线待过，虽然有些眼高手低，但是他还是比较聪明的，也很想做点事情出来，关键是没有带团队的经验和能力。我走后于德仁肯定会对分公司的工作插上一手，从中渔利。这是他多年的想法了，而有一个少不更事的阎军，事情就好办多了。换句话说，你的日子就不好过了。”老田端起茶杯，苦笑了一声，说道。

赵世友插话道：“老杨，我也觉得你和你的销售部肯定是阎军首先需要摆平的对象。”

“对，咱们的分公司说白了就是销售分公司，销售部是核心，这是阎军或者说于德仁首先要控制的部门。而你又不打算买阎军的帐，所以你就是最大的障碍了。现在你只有两条路可选。”田云舒眼睛看着杨耕说道。

“哪两条？”杨耕开始有危机感了。本来他觉得站在工作的角度看无论谁做总经理，总是要依赖销售的，而自己这几年的业绩一直不错。

“第一，调低你的心态，和阎军去合作，职业就是这样，有时候不得不低头，你不能梗着脖子一条道走到黑，阎军刚来，照常理说应该不敢动大手术，否则会严重影响明年的业绩。”

“那第二呢？”杨耕直观感觉要做到这一点还真难。

“设法调到北部区去，目前瑞和北部区也打算扩充，想真正起到一个中场发动机的作用，最需要你这种一线做销售的人。你不是一直有到北京闯闯的想法吗？我也可以帮你做一些铺垫。”

杨耕突然明白了老田这段时间为什么总是逼着自己多和朱弘毅接触，看来这个想法他早就有了。

“是啊，我一直想到北京工作，只是这是件大事，需要和老婆商量一下，也需要看一下机会。”杨耕到北京工作的想法由来已久，只是一直没有下定决心，之所以有这种想法，源于杨耕经常会有的一种困惑：当自己很顺利的拿下一个单子，总是有些志得意满，觉得可以划到高手的行列里去了。但是看到一些总部的家伙经常会出一些比自己大得多的单子，又有些自卑，觉得自己像是个没怎么进过城的乡下人。

老田接口道：“好吧，是应该好好想想，北京是个大舞台，即使是同样的演出，那边的观众也比这里多很多，当然了，你必须得是名角，别人才会看你的戏，否则再大的舞台也没用。”

老田喝了口茶，笑了笑，又说道：“你这条鱼越长越大了，我看分公司这个池塘也很难容下你了。”

杨耕被老田说中了心思，有点不好意思，他明白，老田这话还有一层意思：一旦他离开，阎军是降不住自己的，冲突在所难免！而自己肯定会成为冲突中受伤的那个。

赵世友又给田云舒添了些茶，问道：“你觉得我这边的问题在哪里？”这个问题他已经憋了很久。和杨耕不一样，商州是发财的地方，他没有任何可能性离开。

田云舒把目光转向老赵，说道：“我也只是在猜，我觉得于德仁的棋应该不是控制阎军那么简单，于德仁性格中最大的特点就是‘贪’，你想想看，他控制阎军的目的是什么，难道仅仅是满足权力欲？”

“大项目！”杨耕答道。

“渠道！”赵世友紧接着答道。

老田又习惯性的笑了笑："跑不出这两样，你的明瑞公司是渠道上最大的公司了，每年利润不会低于150万，于德仁如果想在渠道上牟利，你肯定是最好的目标。"

"那他会怎么做呢？"赵世友不无担忧的问道。

"现在还猜不出来，也许是杞人忧天吧。"老田没有正面回答，但是眉宇之间却有了一层层深深的忧虑。

赵世友咬了咬牙，说道："田总，你要走了，我不知道该说什么好，当年是你带着我一家客户一家客户地跑，当时商州人还都不太认瑞和这个品牌。我记得最清楚的一次，咱们知道了商州钢厂在搞一个全行业的信息化会，人家不让咱进门，咋俩就堵在人家会场门口挨个人发宣传资料，天下起了雨，我们都没带伞。我一个苦孩子出身，无所谓。可是看到你一直站在雨里，直到人家关门开会。我那时就发誓，无论如何我跟定你了，哪怕倾家荡产。我就一句话：没有你就没有我赵世友的今天。以茶代酒，干了。"说完，赵世友举起手里的茶杯，三人一起碰了一下，一饮而尽。

雅间里又一次陷入了沉默，不知什么时候外面起风了，飞舞的雪花雪花像烟一样轻，像银一样白，飘飘摇摇，纷纷扬扬。

这次是老田首先开口："杨耕，我走了最不放心的就是你，你要特别记住在两个方面磨练自己。"

杨耕一愣?赶忙问道："哪两个方面？"

"第一，你这个人太好斗，心态要学会平和，万事随缘，强求不得，这是一种修炼，人力在大部分情况下都是很有限的。你不能控制的事情总比你能控制的事情多。第二，你要学会政治这个东西，它就像你每天吃饭、睡觉一样，无论在那里都是躲不开的，我知道你厌恶它，但是你必须学会面对它，甚至利用它，而不是逃避它。每个做销售的实际上都面临着两场战争，对外的和对内的，大部分时候内部斗争的凶险要远远大于外部。"

杨耕细细的品味着老田的话，半晌没有开口。

田云舒又对赵世友说道：“世友，你是苦孩子出身，到今天不容易。我走了之后，要学会处处留心，不要意气用事。更重要的是临大事要学会当机立断，不要患得患失。”

赵世友郑重地点了点头，心情苦涩的把眼光移向窗外。

“小杨，下周一，我会到各地的代理那里去看看，毕竟跟了我4、5年了，算是告个别吧，看完他们，我就直接回北京了，不回分公司了。唉！真是舍不得大家啊。五年的时光，五十几个好兄弟！”

窗外的大雪已经覆盖了街道、房舍。路两旁的白杨树只能模模糊糊的看出一个大概的样子。路灯不知什么时候亮了起来。昏暗的灯光下，城市显得更加孤独。马路上行人稀少，这个喧嚣的城市好像突然安静了下来。

第十四节

杨耕从商州回来没几天，就接到李富强的电话，飞捷和瑞和进入了第二轮，下一步要组织参观。杨耕并没有觉得有什么兴奋，赵世友通过财务的内线昨晚就知道这个消息了，反而让他发愁的是参观的问题，瑞和根本就没有相关的客户，想来想去还是准备和朱弘毅商量一下。刚摸出手机，桌上的电话却响了起来。杨耕赶忙接起来，是齐竟一。

“小杨啊，你知道了吗，利民的四选二结果出来了，我们没进去，你们进去了！”齐竟一的声音明显带着不满。

“怎么会这样，我没有接到通知啊？”杨耕只能硬着头皮装糊涂。他知道该来的总会来。“齐老师，我不太清楚是什么原因，我了解一下情况好吗？”杨耕心里满是愧疚。

放下电话，杨耕头脑中突然有了主意，立刻拨通了赵世友的手机。“老赵，飞捷的那家样板客户，就是达胜制药，和利民在一条街上的，你里面有关系吗？”

“有，当时竞标的时候我们虽然输给了飞捷，但是还是有人支持我们的，也一直有来往。”赵世友非常肯定地说道。

杨耕一听，马上兴奋起来，接口道：“太好了，现在我们要办两件事，一是认真了解一下他们真实的实施情况，客户是否真的满意，重点是有哪些地方不满意。二是可能的话了解一下他们参观的接待流程，我知道飞捷安排了不少人到他们那里参观，客户接待应该是轻车熟路了。”

老赵一听就明白了杨耕的想法。“你放心，交给我吧。”

杨耕又想起了一件事：“另外，你约一下利民的财务总监，可能的话就一起吃顿饭，咱还有问题没解决呢。”

杨耕又把电话打倒了朱弘毅那里。“朱总，利民的情况还是需要你支持啊。”杨耕把入围的情况简单的给朱弘毅说了一下，但是没提让赵

世友做的事，他觉得把握还不大。

朱弘毅沉吟了一会，说道："样板客户我们现在的确没有，你签下来就是第一个，不过如果需要演示软件，我倒可以帮忙，最近我们不是正在和香港人谈判吗，进展非常顺利，我们有几个技术人员刚从他们在大陆的公司学习会来，也带来回了演示版，不过暂时只能看、不能用。"

杨耕一阵兴奋，马上问道："朱总，你觉得收购的可能性有多大？"

"收购应该不会有问题，价格已经谈好，现在就剩下一些人员安排之类的善后问题了。"朱弘毅肯定的答道。

"好的，我再想想办法，需要的时候再向你求助。"

杨耕扣下电话，习惯性的向总经理室走去，快到门口，突然意识到已经是物是人非了，现在坐在里面的应该是刚刚扶正的阎军，而不是自己的老领导田云舒了。心里一阵发酸，掉头走进吸烟室。

周六上午，杨耕正在给部门开周例会，手机响了，是赵世友打来的。前两天交待的事老赵办的很利索，周一就可以去见财务的李总监了，达胜制药的情况也清楚了，因为整个系统几乎都是开发的，所以系统的稳定性很成问题，更重要的是因为达胜本身的需求也是不断变化的，很少有成型的管理模式，所以修改比较多。和飞捷之间逐渐有了些龃龉。但是矛盾还不是太突出。杨耕想了想，决定赌一把，又进一步和老赵商量了一下细节。

周日傍晚，杨耕就到了商州，照例和赵世友奔大清花，可能是天冷的原因，大清花的人不多，两人找了靠窗的位置坐下来，窗外矗立着几尊清代的生铁大炮和一个兵器架子，在寒风中显得越发清冷。这是大清花的标志，同时也彰显着自己八旗子弟的出身。饺子还没上来，两人边喝茶边聊着天，话题自然还是利民的项目。

"现在看这个项目，我们还面临着两个方面的困难。"杨耕说道。

赵世友马上接口道："样板客户和生产模块！"

两人都笑了，杨耕接着说道：“明天咱们见财务的李总监，得想办法劝服他先上财务，再上进销存，最后上生产。”

“怎么劝，你有主意吗？他们可是上了我们不少财务模块了”赵世友问道。

这时候，服务员把两盘热腾腾的饺子端了上来，俩人赶紧趁热往肚子里塞了几个，算是驱掉了满身的寒气。

“我想这样，从你了解的情况来看，李总监和方云义应该是一条线上的，而现在方云义已经把这个信息化项目看成了一个工具，即是实现自己管理策略的工具，更是排除异己的工具，非常重视。也因为如此，信息化的成败就变得至关重要，甚至比上什么样的模块还重要的多。成功和失败已经是个政治问题而不是业务问题了，而无论站在技术的角度，还是站在利民的实际情况来看，先上生产都是风险最大的。因为马总是和飞捷绑到一起的，如果最终选择我们，马总的阻力可想而知，一旦失败，实际上就成了攻击方云义的把柄。而如果从财务入手，我是说在现在的基础上增加财务预算、项目成本管理、汇总报表等内容，把财务的信息化实施作为很重要的一部分，至少是和进销存、生产三分天下。而这些需求我们都非常容易满足，成功率几乎是100%，而进销存很大程度上也不受马总的制约，我们的实施的成功率也相当高。这样三分天下就有了其二，即使最后生产实施失败，也是2：1，方云义可以一股脑的把生产失败的原因推到马总那里，某种程度上方总甚至盼着实施失败呢。如果按这个顺序，方云义几乎是立于不败之地了，你觉得呢？”

老赵已经停下筷子，专心致志地听杨耕分析，听到最后，马上答道：“你的意思是让李总监打第一仗？”

“应该叫抢第一功！”杨耕笑道。

赵世友沉思了一会，半晌没有说话。

“有什么困难吗？”杨耕问道。

“这个计划还有两个漏洞，一是李富强，他还在闷着头把生产作为重点呢，需要首先说服他，而你说的理由是不是可以直接给他谈？第二：方云义对信息化并没有太深的认识，对实施成功的把握度和顺序心里应该也不清楚。我们怎么让他知道？”

杨耕想了一会，接着说道：“方云义这边并不难，既然李总监和他在一条线上，我们明天和见面的时候把整个情况给他分析透了，他自然会明白，而且我们前期的服务一直不错，他应该不会感觉有多大风险。方总那边我想请田总再给他打个电话，把事情点到为止的说一下，应该问题不大。至于李富强，做好李总监的工作后，请李总监提出来先上财务，我们旁敲侧击，李富强应该不会在这个问题上硬顶。毕竟他也想立功啊！”

“好，就这么办，不过还有一个问题。我们必须解决，而且要快。”赵世友说道。

“什么问题？”杨耕问道。

“既然方云义把这个项目的成败看得如此之重，他就不得不谨慎的选择。而这次考察至关重要，可是我们根本没有客户，这个问题我们怎么给利民解释？”赵世友眉头又紧皱起来。

杨耕也知道这一关不好过，想了一会说道：“这个事的确没有好办法，现在唯一能做的是让飞捷演砸了，让他们的参观失败，到时候我们再想办法。你落实得怎么样了，利民是不是一定会参观达胜制药？”

赵世友说道：“这个已经落实好了，确实是参观达胜，周二参观。”

杨耕马上接口道：“时间太紧了，你了解清楚参观流程了吗？”

“了解清除了，一般会有达胜的信息中心主任负责讲两句话，之后到各个部门参观。参观都是一个姓肖的小伙子负责。”老赵答道。

“上次打电话的时候你说有些不满意的地方，主要在哪？”杨耕接着问道。

“质检！医药生产企业的要求非常严格，飞捷这个项目本来就是赔本赚吆喝，所以对质检的很多需求没有满足，那边意见很大。”

“你的关系在那个部门？”杨耕问道。

“呵呵，还是财务。”老赵无奈的说道。

“现在只有搏一把了，明天中午之前，无论如何也要利用你的关系把姓肖的小伙子约出来吃饭。从他身上下手。”杨耕咬了咬牙说道。

第十五节

阎军首先在黄长松身上找到了主人翁的感觉，周一，黄长松利用半天的时间给阎军详细汇报了渠道的情况，总的意思是渠道到了必须要整顿的时候了。而如果要想让渠道听话，最关键的是引入足够的竞争机制，多设代理，重要城市至少要6家左右，而不是现在的2-3家，甚至独家。阎军深以为然，大量发展伙伴才是快速增长的最好手段。这是个再简单不过的1+1>1的问题。另外，如果再把杨耕抓过来，凭自己的能力帮他做一些大项目。明年不敢说放个卫星，大的增长还是有把握的。阎军到任后第一次感觉到了信心。

另外一件让阎军操心的事是12月29日的客户大会，这也是老田立下的规矩，每年这个时候，都会请重要的用户和潜在意向客户搞一次联欢。

阎军认为搞是应该搞，不过从前的形式太老套，基本都是瑞和的员工自排自演一些节目，再加上客户的即兴演出。今年应该增添点新意，毕竟是自己在客户面前的第一次亮相。为此阎军费了很大精力，这段时间的晚上他都在不断换场子泡吧，目的就是争取物色到不错的歌手，给客户大会增添亮点。

商州的泰国鱼翅轩大酒店是整个商州排名前三的海鲜店，它不像一般酒店一样建在繁华的市区，而是设在了商州南部一座山的半山腰上，环境显得其轻松而优雅。其建筑风格也不像一般酒店的现代化高楼大厦。而是完全的仿古建筑，不是一间，而是错落有致的一群。远远看去不像酒店倒更像一座王府。这里的位置虽然偏一些，但是名气在整个商州可谓如雷贯耳。来这里的人非富即贵，或者说是个富人请贵人吃饭的地方。

杨耕坐在大厅靠里的一个地方，一边饶有兴趣地看着整个酒店的装潢，一边等着赵世友和小肖的到来。这个地方是他和赵世友特意选的，不过没有订雅间，杨耕实在觉得包间费让人肉疼。他也是第一次

来，大厅的面积大的让人吃惊，仿古的亭台楼榭，人工的小桥流水都营造出了一种很惬意的感觉。

老赵没有让杨耕等多久，就带着两个人出现在大厅内的一座小石桥上，前面的是一位体型稍胖的女士，另一位是个年轻人，应该就是小肖了。小肖对大厅里的一切看起来都非常好奇，不时地东张西望，显然也是第一次来这里。

杨耕赶忙迎上去，老赵回头指着年龄稍大的女士介绍道："这位是咱们达胜财务处的王科长。"

杨耕拿出名片，上起一步道："幸会幸会。"王科长看起来很随和，接过名片，客气了几句。

老赵又回头冲着小伙子道："这位就是达胜的信息主管，肖彬。年轻有为啊。"

肖彬的年龄看起来不大，表情有些羞涩，显然还不太习惯这种场合，杨耕上前握住小伙子的手，热情地说道："没想到肖经理这么年轻，呵呵，看到你都感觉自己老了，幸会幸会。"

四人落座后，老赵拿起菜单，杨耕赶忙说道："菜我已经点了，这里上菜一贯比较慢，中午时间又短，怕耽误两位下午上班，我就自作主张了。"其实，杨耕提前点菜的另外一个重要原因是怕这二位狮子大开口，自己又囊中羞涩。

菜很快上来了，四个人天南海北的聊着，小肖刚毕业还不到两年，家是山东人，却是在四川上的学。和杨耕一样也是计算机专业的，毕业后直接到了达胜信息中心。

吃到一半，王科长起身向外走去，估计是去洗手间。老赵赶忙起身带路，这是老赵和杨耕事先约好的，老赵拖住王科长，腾出点时间来，好让杨耕做工作。

"肖经理，"杨耕给小肖夹了一口菜，问道："结婚了吗？"

"别叫我肖经理，不是什么经理，就叫我小肖吧，还没有呢？刚毕业还没想这事。"小肖停下筷子，看起来很是腼腆。

不知为什么，杨耕感觉小肖身上有些自己从前的影子，笑笑说：“看来是好男儿志在四方啊，小肖，不知道将来有什么打算？不会是一直想在达胜做下去吧？”杨耕之所以这样问，是因为这几年毕业的计算机专业的大学生很少有愿意呆在传统行业的，不是去IT公司，就是去互联网公司。

“我想在达胜锻炼一下，有好机会跳槽到软件公司，我觉得那种地方我的专业才能发挥作用。在制药企业我们学计算机的永远都是附属人员。”肖彬的想法果然比较符合潮流。

杨耕一阵默然，当初自己从一家汽车厂出来的时候，也是和他差不多的想法，谁知道一如侯门深似海啊！

“我倒是可以帮你忙，如果到时候需要的话给我联系，在行里做久了，毕竟朋友多一些，不过也不一定帮的上，看机会吧。”杨耕说道。

“那太好了，谢谢杨总。”小肖的感谢很真诚，看得出他在为认识杨耕这样一个朋友而感到高兴。

“现在你们的信息系统实施的怎么样？”杨耕转入正题。

“唉！说起来就头疼，因为不是成熟的产品，很多需求飞捷都满足不了。光双方协调的事情就特别麻烦。吵过好几次?了。”看起来肖彬确实比较头疼。

“不是吧，我听说飞捷经常组织客户去参观啊，如果实施的不好，你们不是在骗人家吗？”杨耕诱导道。

小肖看起来有点不好意思：“我也是没办法，领导安排。”

“这样做不好，可能会害苦很多人。如果是你给人家介绍的话，大家明白真相后，会更埋怨你的。”杨耕加重了语气，说道。

小肖低头吃了口海参，没抬头。但是脸上还是表现出了一些讪讪的样子。

杨耕接着说道“我听飞捷的朋友说，每次参观都会交给你们三千元的参观费，你们信息中心是不是拿人钱财，替人消灾啊？”

小肖好像吃了一惊：“三千？我从来没听说过啊。”

杨耕注意观察小肖的反应，似乎不想在说谎。于是沉默了一会，没有说话。他要给肖彬足够的时间想想这钱去哪了。

过了一会儿，小肖突然说道："杨总，我也不敢得罪领导啊，如果你是我，你该怎么办？"

杨耕笑了笑，心想：孺子可教啊，竟然学会换位思考了。

"这事并不难，实际上有个两不得罪的办法，领导让你带人参观，那你就去，但是尽量让真正使用软件的人说话，你少说甚至不说。说对说错都是别人说的，和你也没多大关系。你总不能堵住别人的嘴吧。"

小肖想了想，觉得有道理，郑重地点了点头。杨耕远远的看着老赵陪着王科长走过来。马上也把自己碗里的海参塞进嘴里。

看着小肖和王科长离去的背影，杨耕突然觉得有些对不起小肖，冲着远去的两人叹了口气，是自己把他拖进这场争斗中来了，也许简单的生活更适合这个单纯的小伙子。

赵世友看着若有所思的杨耕，笑了笑说道："东西送给王科长了，放心吧，她知道利民参观的时候应该怎么说了。"

杨耕点了点头，然回头对服务员恶狠狠地嚷道："小姐，打包！"

第十六节

29日的中午，杨耕才回到分公司。利民项目的进展相当不错。飞捷的参观使带队的李总监、马总和包括李富强在内的随行人员都很不满意。尤其是财务处对飞捷服务的抱怨和生产部对没有质检功能的不满几乎毁了飞捷其他方面的努力。据李富强说，马总很生气，脸色铁青。没参观完就先走了。

赵世友从内部得到消息，昨天下午利民内部又开了个信息化小组的全体会议。方总也参加了，初步内定先和瑞和谈商务，谈不成功再和飞捷谈。而参观瑞和客户的事一方面由于时间紧迫，另一方面，瑞和提交了一个《需求应答书》，对能完成和需要二次开发的内容做了详细的说明。也就不了了之了。

元旦过后的第一天，李富强就给杨耕打了电话。正式通知瑞和中标，第二天要在利民大厦搞一个签约仪式。杨耕想了想，这种场合还是应该让阎军出面为好。听到这个消息，阎军看起来也非常高兴。满口答应出席签约仪式，还特意叮嘱带上市场部的张楠，照几张照片，在集团的网站上好好宣传一把。

当一行人下午两点赶到利民大厦的时候，才发现利民内部对这件事情的重视程度，远远出乎了几个人的意料。大厦门口高悬着一副红色的条幅：热烈祝贺利民集团信息化建设全面启动。一楼大厅里摆了两列花篮。李富强和赵世友早就在大厅里等着了。看到三人进门，忙迎了上来，杨耕也赶紧介绍阎军。寒暄完了，几个人排成一列纵队，穿过花篮上楼。签约地点在三楼的一个类似培训教室的地方，前方有一个小讲台，并排摆了两张铺着红丝绒的桌子，桌子上已经摆好了两本大红色的协议夹。

杨耕看了看，铭牌上都是副总裁以上的人物，阎军和方云义在中间，自己的名字在靠边一点的位置，每个铭牌下面都压着一只笔和几张白纸。杨耕也就不客气了，直接做到了自己的位置上。赵世友坐在

了杨耕后面，张楠忙着准备照相机，阎军也一本正经地坐在自己的位置上，看起来神情有些紧张。不知为什么，杨耕感觉这时候的阎军更像一个“大孩子”了，而且是那种准备去相亲的大孩子。

没过多久，方云义就率领着一群人浩浩荡荡的走了进来，瞬间就挤满了整个房间。

签约仪式简单热烈。当方、阎两人交换完两个大红协议夹的时候，台下的掌声热烈的响起。杨耕彻底松了口气，下面应该是例行程序：方云义和阎军先后讲话。

方云义并没有拿讲稿，而是径直走到讲台上的麦克风前。刚才签约时的笑容瞬间消失的干干净净。取而代之的是一脸的阴沉，方云义扫视了全场，目光异常严厉。

“感谢瑞和的阎总！我们的合作从现在起就算是正式开始了，这是利民的一件大事，也是我们走向新起点的一个开始，我希望在座的各位都要充分的重视。我的话不多，只有三句：第一，这是个一把手工程，是我，也是我们总裁会亲自抓的项目。无论有什么阻力都必须排除！第二，信息化是一场管理变革，每个人都要学会适应它，不换脑袋就换人！第三，ERP会给我们带来很多新的管理模式和管理方法。我们要学会削足适履。无论涉及到谁，我们都会以ERP为标准，决不会姑息和迁就！”

掌声再一次响起，但是每个人的脸上都没了笑容。杨耕突然明白了今天这次签约仪式的真正目的：方云义要开枪了！

杨耕意识到接下来方云义最希望的应该是阎军给他捧场，按照他的思路讲下去。把今天这个“势”造大，而不是仅仅说两句客气话。想到这里不禁侧眼看了一下阎军，阎军本来就白皙的面孔这时候显得更加苍白了。整了整领带，迈步向讲台走去。

阎军站在台上，目光有些躲躲闪闪，看起来非常紧张。他调整了一下麦克，整个会场都安静了下来。

令杨耕意想不到的事情出现了，整整一分钟左右的时间，阎军就这样尴尬的站在讲台上，一句话都没有说出来！

台下的杨耕立刻冒出了一身冷汗，瞪大眼睛看着阎军，怎么会这样？台上阎军的目光也求助似的投向杨耕。眼神像是个犯了大错的孩子。

杨耕急中生智，马上拿起自己面前的白纸，向讲台冲去，背向大家。略微提高了点声音，说道："阎总，讲稿在这里，我刚才给您拿错了，对不起！"看到杨耕的动作阎军也迅速的冷静下来。接过那张白纸，开口道："各位利民集团的领导，下午好！"

在回省城的路上，几个人一路都没怎么说话，坐在副驾驶座的阎军情绪有些低落，眼睛呆呆的看着路边一闪而过的原野。而坐在后面的杨耕一直闭着眼，一路上默默无语。

路两旁的树木孤独的站在寒风里，有气无力里的挥舞着落了叶的枯枝，天空有些灰暗：一团团阴惨的乌云，在天空中沉重地、徐徐地移动。时不时地遮挡着西面惨淡的阳光。

杨耕内心充满着失望，利民的项目虽然顺利的签下来了，但是他的心情却像窗外的天?一样，凄凉而无助。他真切的感受到了一种没有希望的痛苦。也许是真的应该离开了，离开这群相濡以沫的兄弟，离开这座自己工作了八年的城市。虽然不知道前面的路会是什么样，但是必须为自己找到新的希望！

第一节

火车缓慢地行使在广袤的原野上，冬日的积雪还没有完全消融，斑斑点点散落在田间、路边。远山、近树、村庄、土丘，全都是灰蒙蒙的，看不到多少春天的气息。望着窗外的景色，杨耕一路上都有些怅然，默默地想着心事。

今年自己整整三十岁了，三十而立？这个目标太高了！人这一生不知道要摔倒多少次，谁又能说可以“而立”了？即使在三十岁达到了所谓的成功，又能维持多久？就像今天要面临的选择，是走向成功，还是迈向深渊？恐怕只有老天爷知道了。

当杨耕走出北京火车站的时候，已经接近中午。坐了几个小时的火车，一出车站，初春的阳光使他有些目眩。杨耕记不清来过北京多少次了，差不多是一两个月一次吧，基本都是参加各种各样的会议或者陪同客户参观，只有这一次是完全为了自己。

回头看了一下北京站钟楼上硕大的黑色石英钟，离与朱弘毅约会的时间还早，杨耕便径直奔地铁口而去。在北京站，杨耕是从不打车的，那些堵在地铁口前面的黑车实在让人烦。排上半天队，司机可能因为路近根本就不拉你，而如果稍微路远点，就恨不得要你一张飞机票的价，还没地方去投诉。杨耕始终不明白，北京站的出租车管理为什么就不能像西客站那样有序一些。

杨耕想找个安静的地方多呆一会，他不想太早地去见朱弘毅，一方面是不想表现出过度的热情；另一方面，也不想和大区里那帮熟悉的家伙们多聊，因为他觉得实在有些尴尬，一个在公司里工作了三、四年的人，竟然要在自己的公司里再应聘一次。他不知道该怎么向那帮家伙们解释。出了西直门地铁站，杨耕找了家必胜客，一头钻了进去。杨耕并不是特别喜欢吃比萨，但是只有这个地方，人相对少一些，而且可以自由自在地吃自助餐。

杨耕默默地看着窗外，冬日的阳光仍然有些刺眼，远处地铁站口不断的有人流涌出，远远望去颇有些“喷薄而出”的景象。因为是春节长假后的第一天，大部分人都是拖着行李，行色匆匆，很明显是赶回来上班的‘北漂’。

‘北漂’。杨耕觉得这个词太有创意了，每个人都像一叶浮萍，看似在追随着自己的梦想，但是又单薄而无助的漂泊。任何一股激流都可以把这片叶子冲到意想不到的地方去，叶子永远没法把握自己的方向，但又不得不去挣扎。北京有多少北漂？几百万还是上千万？他不知道，但是他知道他们中的每个人都是怀揣梦想涌到北京来的，这些人中有多少实现了自己的梦想，又有多少人还在苦苦的追求？

梦想真的能实现吗？这个东西好像永远漂浮在触手可及的地方，但是当你真正想抓住它的时候，它又会迅速的漂远。即使你运气很好，真的抓住他了，你却会失望的发现，不是你所要的，前面那块更大的云才是！就这样不停地奔跑，不停地摔倒。成功、失败、得意、失意，每个人都有一个故事。杨耕在心里苦笑，自己的的故事又会是怎样的呢？

利民项目签完协议后，杨耕就下了离开的决心，恰巧妻子的单位年后要派她到北京进修几年。杨耕觉得老田说的“缘”到了，和老婆商量后，就开始和田云舒联系，田云舒让他等消息。可是没想到的是等来等去，却等来了田云舒离开瑞和的消息。这个消息并不是老田直接告诉杨耕的，而是杨耕从别的渠道得到的。离开瑞和的并不只有田云舒，也包括销售副总聂鸣等一干人。聂鸣带领一帮兄弟成立了一家名叫“东信康”的公司，还是主做管理软件，田云舒只身一人去了弘智，担任弘智的销售副总。

杨耕不知道田云舒和唐思哲的茶是怎么喝的，却完全理解老田的选择，老田虽然表面随和，但是骨子里硬的很。那种男人特有的骄傲，任谁都不能亵渎。他也理解老田没有及时告诉大家的苦衷，这种事情牵扯的人越少越好，尤其是还在瑞和工作的人。

春节放假的前几天，杨耕等来了朱弘毅的电话。朱弘毅开门见山，问他愿不愿来北京帮自己，杨耕马上明白了是老田做了工作。在电话里和朱弘毅简单讨论了一下工作岗位的问题，就满口答应了。第二天朱弘毅的电话又来了，告知杨耕申请报告已经提交给人力资源部了，不过说春节后还需要一个面试，是集团人力资源部安排的。但是也给杨耕解释了一下，大意是走个过场，不用担心。听完这个消息，杨耕一愣，隐隐有种被刺痛的感觉。

放下朱弘毅的电话，杨耕马上意识到阎军的出身，他应该很快就会知道这个消息。杨耕想了想，就径直来到阎军修整一新的办公室。

阎军正在笔记本电脑上忙着什么，看到杨耕进来，点了点头，示意杨耕坐到老板桌前面的椅子上，然后继续埋头敲打着。杨耕有些郁闷，但是有求于人，也不得不忍了。

没过多久，阎军抬起头，笑了笑，问道："杨经理，有什么事找我？"

"闫总，是点私事。"杨耕有意把"私事"两个字说得重了一些。脸上同时浮起一层'不好意思'的表情。

"私事？有什么需要我帮忙的，你说。"阎军马上来了兴趣，追问道。

杨耕感觉阎军应该还不知道，暗自庆幸了一下："闫总，我老婆要调到北京工作，我想去陪她。"

阎军一愣："你要辞职？"

"不是，我想看看能不能调到大区继续做销售，我对瑞和还是有感情的，但是，集团和大区的人我都不熟，所以，想请您给出出主意。"

阎军愣了一会，像是在思考着杨耕的真实意图。过了一会，开口道："我能理解，我和集团人力资源部的于总比较熟，我给他打个招呼吧。"

杨耕心中暗喜，看来自己的判断还是对的，一方面自己提出的离职原因比较充分，阎军应该知道拦不住自己。但是他刚上任销售部经

理就辞职，肯定对上对下的影响都不好。另一方面，阎军应该希望自己离开，因为要达到能够控制公司的目的，自己肯定是个障碍，而把自己推荐到集团或者大区应该是最好的办法。

第二节

炎黄艺术馆附近的慧忠路，永远是车水马龙，路边的写字楼越盖越多，但是路面却没有拓宽，瑞和的北部区就在这群鳞次栉比的写字楼里，正对面就是一家叫“鱼公鱼婆”的餐馆。

下午两点二十，杨耕提前十分钟出现在15楼朱弘毅的办公室里。朱弘毅的办公室有一扇大大的窗户，光线非常充足，让不大的房间有一种阳光灿烂的感觉。一张办公桌占据了小半个屋子。桌上除了一台笔记本电脑和一盒硬中华外，侧面还有一个拐角，满满当当的堆着传真机、打印机和文件。杨耕特别注意到朱弘毅座椅后面墙上有幅精裱的横幅：士不可不弘毅。笔法遒劲有力、酣畅雄厚。

看着杨耕注意力转移到横幅上，朱弘毅起身倒了杯水，杨耕赶忙接过来，笑道：“朱总，我的事情让你费心了。”

“说哪里话，你能来给我帮忙，我是求之不得啊！”

朱弘毅身材高大、挺拔，面容英俊，大部分时间都穿着西服，打着领带，声音低沉而有磁性，完全可以当得起“帅哥”这两字。但是却没有给人压力感，反而显得很谦和。

“走个过场，不用太放心上，估计应该是HR那边的程序。”朱弘毅似乎对如此‘隆重’的面试有些歉意。

两人边说边来到隔壁的会议室。会议室里已经有人在等着了，杨耕认得是人力资源部的侯明亮，阎军走后他就取而代之成了HR的一个小头头。杨耕和他并不熟，所以还是认真地寒暄了几句。侯明亮面前摆着一个厚厚的大本子，和一页写满字的表格，杨耕估计应该是自己的材料。

杨耕坐在了侯明亮的对面，朱弘毅没有和侯明亮坐在一起，而是坐在了杨耕一侧，这让杨耕有了些温暖的感觉。

介绍完毕，侯明亮首先开口：“杨经理，这次谈话是集团人力资源部的正式面试，结果我们会纪录在案，并上报相关领导批示，希望你

能够足够重视！”

杨耕觉得这个严肃程度有点像审问，硬着头皮答道：“我明白。”

“我想先问你第一个问题：你对加入瑞和后这三年的工作业绩满意吗？”侯明亮盯着着杨耕问道，目光有些冷冰冰的。

“应该说没有什么遗憾，我尽力去做了，也基本达到了公司对我的要求。”杨耕本来以为一开始会让自己做一下自我介绍，但是看起来好像没这个意思。

“那么你怎么评价你曾经工作过的分公司？我是说整个公司。”侯明亮拿起桌上的笔，似乎准备把‘呈堂证供’一字不漏的记录在案。

杨耕觉得这个问题有点奇怪，是自己面试，怎么听起来像是做公司审计。于是耐着性子说道：“公司成立五年以来，经历了很多坎坷，但是在田总的带领下，我们整个团队还是很富有激情和凝聚力的，把一个空白地区做成本省第一品牌。我认为我们是成功的。”

侯明亮低头记着什么，瘦削的脸上看不出任何表情。“你怎么评价田云舒？”

杨耕彻底糊涂了，这是在给我面试吗？朱弘毅也感觉到了有些不妥，抬头看了一眼侯明亮，眼睛里充满疑惑。

“田总一手创建的这个公司，我们这些人也是他手把手带起来的，可以说，没有他，我们都不会有今天的进步，我有时觉得他就像一个老母鸡，带着我们这群鸡仔一天天长大。”虽然田云舒已经离开了瑞和，但是在这个问题上，杨耕丝毫不想说半句假话。

“可是，据我们了解，田云舒并不像你说的这样。”侯明亮的话里透着一股莫名其妙的东西。

杨耕吃了一惊，难道老田的离任审计出问题了？“我不明白你的意思，能说得更清楚一些吗？”不知为什么杨耕特别担心老田会在经济上出问题。

“大家反映，你们分公司管理混乱，人浮于事。田云舒工作上过于保守，对员工也比较放纵。虽然你们完成了任务，但是从当地的市场

潜力来看，一个管理好的公司业绩应该还远远不止如此。你怎么看这个问题？”侯明亮的话明显是在挑衅了。

杨耕彻底被激怒了，他清楚自己的处境，但是他不在乎了。杨耕站起身，眼睛盯着侯明亮，一字一句的说道：“我不知道你的这个结论是怎样下的，也不清楚你说得‘大家’是谁。但是公司的情况没有谁比我更清楚。我为我们所做的一切感到骄傲。我也为自己是这个团队中的一员感到自豪。至于田总，我可以负责任的告诉你，在整个瑞和，我还没有见到谁的能力比他强，包括你们于总！”

会议室的气氛瞬间变得紧张起来，侯明亮一时说不出话来，他没想到杨耕会如此胆大妄为，不过心里也不禁有些佩服他的胆色。他自己也是没办法，这次面试是带着领导的意图来的，杨耕的能力并不是他关心的重点，怎样站队才是关键。

朱弘毅好像也意识到什么，拉了拉杨耕，示意他坐下，马上打圆场道：“杨经理，不要着急，侯经理只是想了解一下你从前的工作背景。可能有些误会，坐下慢慢说。”

会议室实际上已经失去了?慢慢说”的气氛，侯明亮也只能硬着头皮继续威逼下去：“说话可要客观啊，田云舒能力这么强，我还是第一次听说。但是现在他已经离开瑞和了。你要清楚！我并不是无凭无据的说，我们人力资源部对田云舒自然是有评价的，不会冤枉谁，我想这一点，你务必要清楚！”侯明亮连着说了两个‘清楚’，已经带有明显的提示色彩了。说完后，他没有看杨耕，而是转头看着朱弘毅。意思好像在说：不要让杨耕感情用事啊！

这时候的杨耕已经明白，自己完全被罩到一张大网里了，他不想为了这份工作而去委曲求全的让人帮他掀开这张网，自己也无力去撕烂这张网，但是他想自己至少可以离开它，他瞬间下定了决心：爱谁谁，老子他妈不玩了！

看了看对面的侯明亮，杨耕平静了一下，说道：“你们怎么评价，我无权过问，但是，这几年来，是我而不是你，天天和他在一起，这

几年我们是怎么过来的，我一定比你更清楚，我相信公道自在人心。不是你那几页评价就可以盖棺定论的。”

朱弘毅点了一支烟，他知道情况已无可挽回了。他也完全看明白了侯明亮的真实意图。自己不了解田云舒。但是他清楚，这后面一定牵扯了太多的斗争。政治这个东西就像一个烧红的烙铁，不烫伤别人就一定会烫伤自己，这当中容不得半点犹豫。

‘面试’很快就结束了，杨耕首先走出了会议室。朱弘毅留在后面，把侯明亮送到电梯口。侯明亮握了握朱弘毅的手，表情有些不自然：“朱总，实在对不起，我也是不得已而为之。希望你多多理解！”

朱弘毅清楚，侯明亮根本就不是来‘面试’的，而是来抓杨耕小辫子的。侯明亮的这句话无非是暗示他：这是领导意图。不是针对他朱弘毅，不要有别的想法。

朱弘毅现在的感觉就是无奈。他刚来瑞和的时候，最不适应的地方就是在瑞和没有规矩可言，什么事都可以商量。看来自己从前对瑞和的看法是错误的，瑞和的规矩并不少，只是在桌面上的太少了！

朱弘毅回到办公室的时候，杨耕正站在老板桌前，眼睛又在盯着墙上那幅横幅。看到朱弘毅进来，杨耕笑了笑，脸上的表情充满歉意。

“对不起，朱总。让你失望了。”

“杨耕，不用客气，我不知道你们之前发生过什么。但是我知道，你没有错！我再去找一下韩总，请他出个面，也许事情还可以挽回。”朱弘毅想再努力一下。

“朱总，谢谢，不用了。”杨耕冷静了一下说道。“我决定离开瑞和。我想在瑞和的路已经走到头了，即使再勉强走下去，也不会有太好的发展。这一点你也清楚。”

朱弘毅看得出杨耕已经下定了决心。不过他还是想再劝一下，他很喜欢杨耕这种宁为玉碎的性格。“杨耕，我看你一直在看墙上的这句话，你知道这个‘毅’字的含义吗？它是说很多时候我们不得不忍耐。

我们不能改变的东西很多，有时候我们不得不受些委屈。我们要看事情的结果，而不是过程。”

杨耕从内心里还是非常感谢朱弘毅的，他知道朱弘毅尽力了。但是自己已经下定了决心，不想再回头了。

“朱总，我理解你的意思，也感谢你的一片苦心，但是，做人做事有所不为，也有所必为！和结果并没有太大关系。”他平静地对朱弘毅说道。

第三节（1）

二月的北京依然寒风刺骨，杨耕下了写字楼，迎着寒风冷静了一下，招手打上一辆出租车，向北京站驶去，他一分钟都不想多待。上了车，杨耕先给妻子打了电话，把整个情况跟她说了一下，这是他的一个习惯，无论好事还是坏事，他都希望第一个让妻子知道。他有时候觉得自己这样做有些自私，坏事让妻子知道只能徒增她的烦恼。但是却很习惯这样做，大概这就是夫妻吧。

挂断电话，杨耕又习惯性的找出老田的手机号，犹豫了一下，并没有拨出。他知道田云舒肯定会帮他，但是他却不想这样做。田云舒之所以孤身一人去弘智，肯定是想做一种姿态，这是职场的规则，杨耕不想让老田为难。

出租车停在了北京站对面，杨耕下了车，向左侧的过街天桥走去。一群卖发票的中年妇女迅速聚拢过来，杨耕一边摆手，一边奋力向前冲。正在这时，手机剧烈的震动起来，杨耕迅速地扫了一眼屏幕，是个北京的的号码，自己不熟悉，犹豫了一下，还是接了起来。

“杨耕，你小子到北京来为什么不给我联系？”周围的环境过于嘈杂，杨耕一时没听出电话那端的声音是谁。

“对不起，我这边环境不好，请问你是哪位？”杨耕礼貌的回应着。

“装什么蒜，你小子是不是发财了，连我的声音都听不出来，我是马达啊！”

杨耕愣了一下，马上反应过来：“马达，怎么是你啊？我们有几年没联系了吧？没想到你还健在！”

“我活得挺好，你先别管我，告诉我你现在哪？”马达那边好像没有唠嗑的意思。

“我在北京站，正准备滚回老家。”杨耕无奈地答道。

“你给我听着，你哪里也别去，老老实实地在火车站等着我，我有重要的事找你，半个小时后就到。”马达的口气听起来不容置疑。

杨耕了解马达说话的方式，也不在意，抬头看了远处车站塔楼上的大钟，想了想，反正时间还早，就和马达聊聊吧：“好的，我等着你，晚上饭请我吃比萨！”

杨耕抬头看了看车站广场上川流的人群，回头向旁边的肯德基餐厅走去，寒风依然刺骨，杨耕心里却有了一种暖洋洋的感觉。

杨耕和马达的相识在七年前，马达比杨耕大一岁，同一年大学毕业，马达的毕业学校是北京的一座全国重点大学。不过那时候大学生还包分配。由于受那场著名的事件影响，89年之后连续几年大学生分配的单位大都不尽人意。马达同学所分配单位是湖北的一家勘探局，这在同学中还是很不错的。马达兴致勃勃地拿着报到证跑到武汉，被勘探局人事处的领导告知，被分配到了襄樊的某勘探中队，马达想了想襄樊就襄樊吧，又急忙赶到襄樊。又被告知被分配到了某小队，让人带着马达去报到。等马达翻山越岭的来到某小队所在地时，连哭的心都有了。远远望去，半山腰有几座帐篷，带路的人告诉马达那就是他的办公室了。

马达在帐篷了窝了几个月，实在耐不住寂寞，就直接辞职溜回北京了。回北京后一时也找不到工作，马达索性就在秀水街摆起了摊，专业糊弄老外。除了服装外，还倒腾一些办公用品。练摊生意不好的时候，马达就拎着个包，把自己打扮得人模狗样的，一个写字楼一个写字楼的推销办公用品。

命运的转折就出现在跑写字楼上，当时北京最著名的写字楼是赛特。里面有一家叫ASA的美国软件公司，专做ERP，当时ERP还叫MRPII。这家公司进中国时间不长，却是这个行业里的前辈，当年在软件行业的名气比以后的那些老大们还要大。

这些情况马达同志都不知道，他就想一门心思的把东西卖给这家出手阔绰的外国公司。还有一个想法，前台的小妹妹实在对马达的胃

口，就有了纠缠到底的想法。所以马达跑ASA的次数开始日渐频繁。长此以往，不但ASA的员工都和马达熟了，也引起了这家公司老板的注意。老板叫Jeff，是个典型的美国牛仔。因为经常看到一个贼眉鼠眼的家伙出现在公司里就来了好奇心，某一天Jeff把马达拉住，做了一次长谈。马达充分发挥了在秀水街学到的糊弄老外的技巧，直接把Jeff搞晕了。Jeff当即决定把马达招至麾下，就这样，马达扔了自己的自行车，一脚踏入了外企。

而马达的第一个客户就是杨耕毕业后所在的第一家公司，那是一家汽车厂。当时ERP还是个极其生涩的概念。即使对于在计算中心工作的杨耕来说也完全没有听说过。有一次大老板出了趟国，不知被哪个老外忽悠了一把，回来就要急急火火的搞ERP，任务落到了杨耕所在的部门。作为部门里唯一个计算机专业的大学生，杨耕自然成了选型小组的主力。

实际上当时也没什么可选的，国内做ERP的就三家，两家国内厂商再加上马达所在的ASA。杨耕几个人到北京转了一圈，最后约上了马达。记得当时是在西单附近的一家比萨店，那是杨耕第一次进西餐厅。谈的什么已经记不清了，就记住了两样东西?不熟的牛排和马达对一个问题的回答。马达回答的这个问题获得了选型小组的一致认同，当时的场景是这样：

选型小组问："请评价一下你的竞争对手？"

马达理直气壮地答："对不起，这个问题我没法回答。我们公司有个明文规定，我们应该尊重我们的友商，而不应该对我们的同行妄自评判。我们可以说我们的优势，但是不能说我们同行的劣势。"

这个问题选型小组已经问过其他厂商，得到的答案都是对竞争对手的一通狂扁，没想到马达会如此回答。当然，杨耕后来做销售后明白这不过是个销售小技巧。但是在当时还是被马达的'职业道德'所感动了，继而对他所在的公司有了很好的印象。而后来马达告诉他，自己实际上连这个销售技巧也不懂，之所以这样说，是因为他加入ASA

没几天，根本就不知道自己竟然还有竞争对手！也是因为这句话，马达在竞争中占据了优势。

这个世界的事情就是如此充满偶然，而人的命运也往往被这种偶然所左右。

再后来马达就成了杨耕公司的常客，这个项目一做就是几年，马达和杨耕也成了无话不谈的朋友。有时马达来了就直接住在杨耕的宿舍，有时杨耕又会在马达住的星级酒店和他彻夜长谈。那时候两人都是意气风发，也可以用后来很时髦的一句话形容：很傻很天真！

等杨耕实施完公司的ERP项目就遇到了田云舒，于是跳槽到了瑞和。而马达后来成了ASA的销售状元，之后ASA家道中落，马达就跳槽到了飞捷。俩人的联系渐渐少了，杨耕只是听说马达成了飞捷的销售总监。

二十分钟后，透过玻璃窗，杨耕看到马达从一辆马六车里钻了出来。杨耕起身迎了出去，马达比前几年胖了一些。但是依然是真正的‘魔鬼’身材，这是马达对自己的评价。马达的身材是典型的五短：腿短、胳膊短、脖子短。身高不超过一米六五，肚子有点大，眼睛有点小。很有点港星曾志伟的风范，只是比曾志伟要高一点，也年轻很多。

杨耕一出门，便被马达迅速的捕捉到了，快步向前走了几步，哈哈大笑道：“小子，几年不见你身材还是保持的这么好啊？”

杨耕明白马达这种特有的夸人方式，他几乎见谁都是这么夸，但是被夸的人千万不要觉得有什么骄傲，因为马达夸别人身材好，一般都是比着他自己说的。

“我身材好，主要是因为洁身自好，吃喝嫖赌我只占前两样。”杨耕一边揶揄着马达。一边迎上去，两人的手紧紧地握到了一起。

第三节（2）

北京的交通就像中国的足球，永远都是老百姓天天骂又总也离不开的东西。俩人在回飞捷公司的路上，足足开了一个小时。就连长安街都没有平时顺畅。路上，杨耕试图问问马达如何知道自己来北京的，都被马达含糊过去了。看看马达实在不想说，杨耕也没再多问。马达在飞捷已经两年多了，现在是飞捷华北区的副总兼大客户部经理。

飞捷的华北区在亮马桥附近的阳光大厦，离燕莎、三里屯都很近。阳光大厦看起来没有北京很多高楼的挺拔，但是却有一种非常嚣张的宽阔。在北京这个寸土寸金的地方，显得有些肆无忌惮。这座大楼最显著的特点是楼顶上有个椭圆形的‘帽子’。马达告诉杨耕，这个大厦是台湾人设计的，这个帽子叫‘聚宝盆’，这里的很多商户都是冲着这个‘盆’搬进来的。飞捷的大区占了两层楼，六楼和八楼，马达的办公室就在八楼。

办公室看起来有些凌乱，一些文件和几本IT类杂志随意的摆放在桌上，杨耕猜测马达接待客户的时候应该不太习惯在办公室里。

俩人刚坐下，门就被推开了，杨耕抬头一看，竟然认识，是在利民项目上碰到的瘦高个王冲。王冲看到坐在沙发上的杨耕，不禁一愣，大概实在想不到为什么杨耕会在这个地方。

杨耕急忙站起身来，想要打个招呼。马达却先开口了：“王冲，找我有事？”

王冲犹豫了一下，接口道：“马总，一点小事，要不我待会再给你说。”

“不用，有事就说，这是杨耕，我哥们。”马达一幅毫无顾忌的样子。

杨耕马上笑道：“王冲，您好！”然后转头对马达道：“老马，我们认识。”

王冲有点尴尬："杨经理，您好！没想到你是马总的哥们。"

马达有点好奇，接口道："你们怎么认识的？不应该啊？"

"在利民项目上见过面。"杨耕马上解释道。

马达看了看王冲，又看了看杨耕，说道："好小子，利民项目原来是你干的，我要早知道肯定自己上了，那才有点意思，让你小子白白捡了便宜。王冲，没什么，以后有机会你也给他一刀，解解气！他皮厚，挨两刀不在乎。"说我又想起了王冲进门的目的，接着问道："你还没说找我干吗呢？"

"老大，是这样，我们年前在包头签的那个铁矿项目，现在进入实施阶段了。我想让当地的代理参与实施，就是王景岩那家公司。这样以后的服务也可以顺理成章的让他们接过来，不会有太大的技术问题。谁知道这个王景岩不干，和咱们赌气。嫌咱们当初自己玩这个单子，不和他合作，现在要看我们笑话。而在包头我们就这一家代理，你看怎么办好？"王冲看起来有些着急。

"还反了他了，老子就不信办不了他！这件事情他干也得干，不干也得干。这张屠户的猪肉我还吃定了。"马达的眉毛向上竖了一下，眼里有了一股杀气。杨耕还是第一次看到马达的这种表情。"你把负责渠道的石江叫来。"想了想又补充道："对了，把前台小潘也叫来。"

王冲不一会就带着一个乖巧的小姑娘和一个年龄稍大一些的中年人走了进来。杨耕想这两位应该是小潘和石江了。

马达站起身来，对着石江说道："石江，你明天去一趟包头，不过不要到王景岩的公司，你就在包头的那些大的IT公司转转，放出风去，就说飞捷要在当地再找两家代理。"说完，马达又转头对小潘说："后天，你打电话给王景岩，就说找石江。对了，事先让石江关机。如果王景岩问你，你就说只知道石江这两天在包头，以为肯定在他公司。石江，你接到小潘的通知后手机关两个小时，开机后如果王景岩找你，你就说已经在回北京的路上了，他要问你干什么，你就说，我给你安排了点事，不好直说，越含糊越好。明白了吗？"

三个人答应了一声，退了出去。房间里立刻安静下来。马达给杨耕倒了杯水，自己也点起一支烟坐在杨耕身边，叹了口气，喃喃的说道："在飞捷，签单难，签下单来就更难了。"

杨耕以为马达是对刚才的事情有感而发，也没太在意。很久以后他才明白了马达这句话的真正含义。

"好了，哥们，说说吧，这次到北京来到底怎么回事？"马达吐了口烟圈，问道。

杨耕觉得马达的问题有点模糊，搞不清他倒底对自己的事情了解多少，不过想想也无所谓了，苦笑了一声，说道："我本来很清楚自己来干嘛，不过来了之后才明白别人比我更清楚，自己还是太幼稚了。"

马达注视着杨耕，皱了皱眉头，说道："公司越大，水就越深。看不清楚是很正常的。我这几年栽的跟头也不少，别着急，详细说说怎么回事？"

杨耕简略的把以往的经过说了一遍，他没有对马达隐瞒什么，因为实在感觉没有什么可隐瞒的，尤其在好友马达面前。

马达一直静静的听着，没有插话。等杨耕说完，马达站起身，又给杨耕加了杯水，两?都沉默了。

过了一会，马达开口道："下一步有什么想法？"

"我还没来得及想呢，就被你揪到这来了。"杨耕实话实说。

马达直视着杨耕，慢慢地说道："来飞捷帮我吧！"

杨耕没有回答，转头默然的看着窗外，心里一阵凄苦，自己还有别的选择吗？瑞和不可能再回去了，弘智有老田在，自己实在不愿给他添麻烦。如果还在软件这一行里混，飞捷应该是最好的选择了。

"飞捷"这两个字，在杨耕的脑子里似乎一直是贬义词。他在瑞和这几年受到的教育都是关于飞捷负面的东西。好像是两个情绪激动的人掐架，满眼都是对方的缺点。可是冷静下来看，是是非非，又说不清楚。当听到马达邀请的时候，不知为什么，杨耕好像有了一种很委

屈的感觉。脑子里浮现出来的不是在飞捷的将来如何，而是在瑞和过去的点点滴滴。

看到杨耕半晌没有说话，马达有些担心，说道："老兄，我不知道你在担心什么，如果是待遇的话，我可以给你保证，比你现在的收入翻一番！"

杨耕意识到马达误会了自己，马上转回头来，诚恳的说道："老马啊，你想多了，以我现在的处境，哪还敢提什么条件？能收留我就感激不尽了。"

正在这时，杨耕的手机突然响了起来，是田云舒。杨耕愣愣的看了一会，才按下通话键，田云舒的声音听起来有些低沉："杨耕，我刚知道你下午的情况，什么也别说了，跟我到弘智来！"田云舒的语气里有一种不容置疑。

"田总，没什么。不过，我已经决定到飞捷了，你放心吧。"杨耕说完又怔怔的看着窗外。

长时间的沉默，过了好一会，电话那端才传来田云舒的叹息声："小杨，自己多保重啊。"

杨耕慢慢的合上手机，眼睛突然有些湿润。

听到杨耕的回答，马达站起身来，郑重地说道："你的事情我会和司徒总详细说一下。待遇不用担心，只是还得委屈你从大客户经理干起，直接给你一个管理的位置，我现在做不到。对不起了，兄弟。"

"这有什么委屈的？能有一个容身之地我就心满意足了，何况又能在一个更大的舞台上！"

第四节

一个星期之后，杨耕正式入职飞捷。这期间，马达帮了他很大的忙，包括找房子、搬家这些繁琐的事，马达一直都忙前忙后地操心。杨耕感觉自己到飞捷和马达在一起应该是个正确的选择。有时杨耕甚至想上帝真是仁慈，竟然以最快的速度给自己开了一扇窗户。

第一个月里，杨耕做的事情主要只有一件：学习产品。对一个销售来说，一旦进入工作状态，就很难静下心来学东西了。这就是为什么有很多岗位可以转销售岗，但是销售却很难转其他岗的原因。用马达的话说就是：一个好人学坏是容易的，一个坏人学好就难了。所以杨耕特别珍惜这种机会，在产品和方案上着实下了一番功夫。

在这期间，杨耕也在默默地观察着周围的同事，观察的重点有两个：一个是自己可以利用的人及他们的能力，另外一个是大家相互之间的关系。这也是做销售的基本功。杨耕清楚，现在的大项目运作基本都是打群架，所以内部资源的利用至关重要。实际上一个好的销售很有可能将接近一半的精力都放在内部资源的协调上。

总体上还算顺利，杨耕开始慢慢适应了，和部门同事的关系也渐渐热络起来。不过也有令杨耕不愿面对的事，那就是总有人向他了解瑞和的情况，这使他有些左右为难。说太多吧，有种叛徒的感觉。说太少吧，又好像诚意不足，这其中最让他觉得难对付的是毕凡。

毕凡是大区的实施服务总监，比马达矮半级。他和杨耕的第一次交流是在杨耕入职后的一天中午，杨耕刚和大客户部的几个同事吃完午饭，就被毕凡请进了会议室。毕凡看起来三十五、六的样子，背稍微有点驼，黑西服，粉红色的衬衫，深色的领带，看起来和和气气又小心翼翼，说话也是慢声细语，好像特别怕影响到别人。杨耕觉的这人还蛮亲切，没有丝毫的架子。

“杨经理，耽误您时间了，我想向你了解一些瑞和的情况，不知你是否方便？”毕凡的声音听起来没有任何的颐指气使，倒像是诚恳的请

求。

杨耕那种无奈的感觉又涌了上来，强装笑颜道："毕总，您别客气，有什么问题只管问，不过我只是在瑞和的一个分公司，了解的都是边缘的事情，而且也不做实施服务，很多问题我也不是很清楚。"杨耕先打了个预防针。

毕凡笑了笑，问道："你是马总请来的，当然是骨干。可一定要知无不言，言无不尽啊。"

杨耕又有了种被'排队'的感觉，苦笑了一声，心里暗自琢磨，经过最近的这些事情自己是不是变得太敏感了？

"你觉得瑞和整体的实施服务体系，什么地方做的最成功？"毕凡问道。毕凡说话的时候有个皱眉的习惯，给人的印象是非常认真的听你说话。

"我不做服务，了解的不是太多，所以只能凭感觉。我认为应该是服务的规范性吧？"杨耕随口应付着。

"是吗？那你觉得飞捷的服务规范性不如瑞和？哪些方面不如？"毕凡的口气还是客客气气，但是杨耕却有种被"逼问"的感觉。

"毕总，你误会了。我没这样认为，我对飞捷的服务根本就不了解，哪谈上比较啊？我只是觉得瑞和不但过了9001认证，而且服务收费也做的有声有色。所以应该是较为规范吧。"杨耕只得陪着笑解释道。

毕凡低头在本子上记了点什么，过了一会，抬头说道："你刚来，对我们飞捷的服务还不是太了解，我给你拿点资料看看。"说着转身出了会议室。不一会，拿了本书进来，双手递给杨耕。

杨耕看看了封面，印刷的很精美，红底白字写着'满意在飞捷'，杨耕本以为是服务管理的相关规定，但是随手一翻才发现满篇都是客户的表扬信和感谢信，算是一个汇编集吧。

见杨耕看得仔细，毕凡说道："从客户的反应来看，大家对我们的服务还是相当满意的，这一点我有信心比瑞和强。而且领导们对我们

的工作也非常认可，你对飞捷了解得越深，就越会感受到这一点。”

杨耕不知道该说什么了，只得低头默默地一篇一篇的翻着表扬信。信的内容都是大同小异，好像就是几个模板的改头换面。杨耕有些搞不懂，这个东西如果给客户看显然作用不大。可是不给客户又给谁看呢?

大概是不忍心打扰杨耕认真阅读，毕凡一直没说话，等杨耕从表扬信里抬起头来，又接着问道：“杨经理，一个项目，瑞和一般会派几个人去实施？”

“这不太确定，除了项目经理固定外，其他人员安排主要看实施内容，一般实施人员会同时负责几个项目。根据需要灵活搭配。”杨耕边浏览表扬信，边说道。

“这就不如我们了吧，我们一个项目一般会派3-5个人长期的盯在那里，直到验收，当中基本上不更换。这样做可以保证客户的最大利益。”毕凡说话的时候，语气里带了点小小的得意。

听到这，杨耕有点奇怪了，这得需要多大的成本啊？而且这也不是科学的项目管理方式，没有必要这六做啊？一个顾问，天天盯在客户那里输入数据，这个成本谁来承担？不过脸上没有表现出来，假装认真地看着表扬信。

毕凡若有所思地看着杨耕，不知在想什么。会议室里一时有些沉寂，过了一会，似乎对杨耕的认真阅读很满意，毕凡又开始详细地介绍起飞捷的服务优势来。杨耕听得很认真，因为这对销售来说也是必须掌握的。但是越听越觉得没有太多实质性的内容，大多是热情、负责之类的，其间夹杂着几个顶风冒雪、加班加点的感人故事。因为自己做过两年的ASA产品的实施，虽然是甲方，但是对整体的软件项目的实施管理还是非常清楚的，而且当时的乙方并不是ASA自己的工程师，而是赫赫有名的‘五大’。

杨耕清楚，大型ERP的服务和家电、电脑的服务完全不是一个概念。家电服务讲究的是及时、热情，就如海尔的口号“真诚到永远”。

但是管理软件讲究的却是对行业的理解、科学的项目管理和有效的知识转移。至于是不是一定要冒着雨按时赶到客户那里，倒不是特别重要。杨耕记着普华的顾问往往一两周才去一次，但是的确能够解决问题。

会谈总算结束了，两人握了握手，毕凡又满脸真诚的感谢了一番。杨耕倒觉得自己应该感谢他，不为别的，就为受了这半天教育。

走出会议室，毕凡快步向自己的办公室走去，杨耕发现毕凡走路的姿势很特别，始终是低着头，皱着眉，一幅苦苦思索的样子。忽然想起了自己家乡的一句老话：低头的汉子仰脸的婆。

杨耕回到工位，王冲、钱青、黄家富、赵菡几个人围了上来。一个月的时间，大家已经比较熟了，相互之间说话也随意起来，杨耕知道大家正在逐渐的接受自己。

“老杨，又被表哥提审了？”黄家富拍了拍杨耕的肩膀，一脸同情的问道。

“表哥？什么意思啊？”杨耕不解的问道。

“专门制作各种表格的大哥啊。”黄家富解释道。

杨耕还是有点迷糊，王冲接着道：“毕大人特别善于制作各种各样的Excel表格，人家做表不是一张张的，而是一套套的。不是做一次就完，而是每个月甚至每周都创新一下，做了表格就得有人填啊，这就苦了他下面的兄弟。一个个就成了苦哈哈的表弟，表妹。”

杨耕明白了‘表哥’的意思，他曾经遇到过这样的领导，拿着画表当管理。这种管理方法是比较典型的‘幸福我一个，辛苦千万人’，而且是为了管理而管理，不是为了业绩而管理。

“让我猜猜，我们敬爱的表哥，是不是又给你看他的表扬信了？”黄家富坏笑了一声，带头问道。黄家富的体形和相貌都像极了著名导演张艺谋，尤其是笑起来鼻子两侧的深沟。所以杨耕第一次见他的时候，忍不住问了他的籍贯。答案是：陕西。

“你怎么知道？”杨耕愣了一下

“我怎么知道？我们都被洗礼过。我们表哥的主要任务就是天天逼着手下的兄弟到客户那里要表扬信。如果客户不给写，就找机会自我表扬或者相互表扬一把。写了这么多，总的有人看啊，所以就只能牺牲我们这群人当观众了。”一群人望着杨耕哈哈大笑。

赵菡也撇了撇嘴，不屑的说道：“这位领导从来都是认认真真地听、认认真真地说，就是从来不会认认真真地干，当然领导布置的除外。”赵菡毕业之后就到了飞捷，最近已经连续两年是销售状元了。始终被一个女孩压着，搞得王冲、黄家富一帮大老爷们很是郁闷。

看到大家聚在一起说笑，马达也从办公室走了出来，大客户部的工位都在大厅里，大厅的四周是各位领导的办公室。马达的办公室就靠近大客户部的工位，有什么事马达都是习惯喊一嗓子。他的门很少关上，大家有什么事，比如现在的合法集会，马达也会看得很清楚。

问清楚情况，马达的眉毛向上竖了竖，嘟囔了一句：“这鸟人可真够能算计的！”不过马上又恢复了笑容，冲着杨耕道：“老杨，来我办公室，咱得策划一个大案要案。山西的。”

第五节（1）

在春节过后的一个月里，朱弘毅已经是第二次来太原了，他觉得这座城市哪都好，就是环境不好，感觉比北京还要差，很少能见到蓝天。不过他很喜欢太原的武宿机场，因为它离市中心实在太近了。在朱弘毅的印象里，恐怕只有昆明机场和厦门机场可以有一拼了。离市中心近的最大好处是可以避免被出租车司机痛宰，他到不在乎多花那点出租车费，关键是那种智商被侮辱的感觉实在受不了。

朱弘毅几次来太原的目的都只有一个：蓝海化工的项目。这个项目是太原分公司在春节前报上来的，一开始并没有引起朱弘毅多大的兴趣，直到太原分公司的销售周晓光告诉他客户预算的时候，他才瞪大了眼，当即决定自己操刀。

这是家军转民的企业，去年又和芬兰的一家公司合资。本来企业相对传统，管理软件还上不了议事日程。但是芬兰那边坚持要实现管理的信息化，所以项目就顺利地在董事会通过了。朱弘毅上次主要是接触蓝海股份信息中心和集团办的人。偌大的集团其实连信息部门都还不成气候，虽然名义上是他们牵头，但是看起来没有多少自主权。所以，朱弘毅迅速把主攻方向调整到集团办，他想通过集团办走上层路线。

在朱弘毅看来，从上向下打，永远都是做项目最快的方式。而蓝海股份有两个总经理：中方和外方，其中外方为主。朱弘毅从侧面了解了一下，中方总经理是军人出身，对信息化的理解比较浅，对这个项目也不是特别关心。所以他决定和外方总经理会一会，这恰巧能发挥自己的特长。

朱弘毅为此认真下了一番功夫，他从前对芬兰的了解只限于两个方面：寒冷的天气和诺基亚手机。这段时间，他仔细研究了芬兰的风土人情，尤其是和蓝海合作的这家企业的背景资料。这也是朱弘毅做项目的一个习惯：做好功课。多年的销售经历告诉他，无论有多少经

验，都不如前一天晚上下的功夫更有效。不过在他来的前一天，周晓光告诉他一个哭笑不得消息：外方总经理实际上是个中国人，在芬兰工作过十年，加入了芬兰国籍，现在又被派回来了。

来太原的第二天早上，朱弘毅和周晓光就赶到了蓝海集团。蓝海集团并不在太原市区，而是在距离太原市三、四十公里的一座偏僻的大山里。中国的军工企业很多都是建在类似的地方。不过蓝海已经实现军转民，只是由于是高污染的化工企业，所以仍然不能靠市里太近。

蓝海的办公大楼非常新，墙上却光秃秃的，没有像有些企业一样搞些公司文化之类的东西挂在墙上，不知是不想做还是没来得及。办公大楼有些冷清。空旷的大厅里，只有前台小姐瑟缩的跺着脚，帮着朱弘毅俩人登记。

这次的见面是通过办公室副主任安泉约上的，安泉是周晓东的同学，也是这次选型小组的成员。虽然是副主任，但是主持工作。实际上前期的很多项目信息也是安泉透露给周晓东的。在安泉的引领下，两人来到总经理办公室，准备拜见外方总经理曹诺。

曹诺的这间办公室足足有八十个平方，上午的阳光毫不吝啬的从朝南的四个大窗户里射进来。朱弘毅觉得用“宽敞明亮”四个字来形容这间屋子应该是再合适不过了。屋里除了一套沙发，就是‘很远’处的一个大班台。台后面的男人正埋头在笔记本电脑后面。安泉上前低声说了几句。男人抬起头来，打量了朱弘毅一眼。指了指沙发，说道：“两位，请坐。”

朱弘毅并没有立刻坐下，而是掏出名片，递了上去。“您好，曹总。”朱弘毅一边递名片，一边认真观察着曹总。

曹诺大约四十岁左右，头发梳得很整齐，身体看起来有些单薄。不知是不是因为阳光的反射，脸色显得很苍白。朱弘毅对他的第一感觉就是‘孤单’，尤其是站在偌大的办公室里。

“叫我Eric吧，大家都这么叫，我听着也习惯。”曹诺回应道。安泉出去后，三人坐在沙发上，开始了会谈。

“我的英文名字是Frank，不过这几年已经很少有人这样称呼我了。”朱弘毅笑了笑，说道。朱弘毅的位置正对着Eric，他注意到Eric说话的时候目光总是喜欢躲躲闪闪，而不是正视着谈话对象。

“你是海龟，还是从前在外企？”Eric好奇的问道。

“在外企工作过几年，一直做顾问。”朱弘毅一直觉得销售实际上就是给客户做顾问，尤其是管理软件的销售。

“既然这样，Frank，我们就不绕圈子了。我出国的时间可能有些长了，坦率的说，这次的信息系统我本来没有想选国内的软件。我在芬兰用的是一套世界级管理软件系统，对我的工作帮助很大，但是考虑各方面因素吧，这次的软件选型，还是着重考虑国内。你我的时间都比较紧，你能不能简单的介绍一下，你的系统可以在哪些方面给我提供帮助？” Eric开门见山道。

“Eric，很抱歉，我说不出来，真的。”朱弘毅不慌不忙地说道。

这个回答让Eric有些诧异，愣愣的看着Frank，仿佛说：那你来干吗？

朱弘毅笑了笑，接着说道：“因为我还不知道，你在哪些方面需要我帮助？”

Eric没有说话，而是站起身来，走到大班台前拿起了一个造型有些奇怪的咖啡杯，然后又坐回到沙发上，低着头，双手捧着咖啡杯。仿佛在思考着朱弘毅的问题，又仿佛只是在取暖。良久才开口道：“Frank，说心里话，我真的不知道该怎么回答你的问题，我来蓝海已经六个月了，好像在所有的方面我都需要别人的帮助，可是认真想想好像又没什么可以帮助的。” Eric欲言又止。表情看起来很是落寞。

Eric的这句话说得有些莫名其妙。但朱弘毅感觉他应该不是在开玩笑，或者搪塞。想了想接口道：“Eric，初到一个地方总会有许多困

难，何况你已经离开这么久了。”

“是啊，离开得太久了。我都不知道同事们是把我当成中国人还是把我当成老外来看。” Eric的声音依旧透着一股沮丧，听起来这句话有些像自嘲。

“实际上，是当成中国人还是当成外国人也没有那么重要，只要大家把你当成自己人就够了。”朱弘毅善解人意的说道。

“是啊，我也希望这样。” Eric的语气里显然是在说：现在还没这样。

“Eric，罗马可不是一天建成的，一步步地来，比如，可以想办法让大家先认为你是‘曹总’！”朱弘毅的声音依然低沉而缓慢，给人一种值得信赖的感觉。

Eric眼睛里似乎有一道光芒一闪而逝。不过随即又叹了口气，说道：“谈何容易啊！”

朱弘毅猛然间抓到了这次谈话的主线，迅速在头脑中整理了一下思路，小心翼翼地开口道：“困难肯定会有，不过事在人为，关键是抓住切入点。”

“切入点？Frank，请说得详细点。” Eric好像有了兴趣。

“中国的历史太悠久了，在这漫长的岁月里，我们形成了很多约定俗成的规则，或者叫做默契。这些规则当中最重要的有两条：首先是对权力的绝对崇拜，我们大部分人都喜欢按照领导的指示办事，久而久之就会把对企业最高领导人的服从变成一种习惯。而这种习惯又会慢慢传染，最后形成‘服从’的企业文化。而这种服从最大的问题就是仅仅体现了对‘人’的尊重而不是对‘制度’和‘管理’的敬畏。这大概就是所谓中国式的管理吧。”

Eric听得很认真，眼睛直视着朱弘毅。朱弘毅也明显感觉到了这一点，接着说道：“这种管理模式带来的最大好处是效率的提高，国内很多企业都喜欢军队式的管理，大致是缘于此。不过，企业大了，这种方式往往就不灵了。好在咱们国人还有第二个约定俗成的规则，那

就是‘爱面子’。不但自己喜欢要面子而且还特别爱给领导面子。蓝海的情况我了解不多，不过我想这样的老企业这两条规则应该都会有。Eric，恕我直言，第一条对你很不利。”朱弘毅皱了皱眉头说道，稍稍停顿了一下，接着道。：“不过幸运的是第二条对你很有利。”

“为什么这么说？我是说幸运的第二条。” Eric问得很认真。

第五节（2）

“作为总经理，最重要的是要对企业有极强的控制力。而增强控制力的途径有两种，一种是通过对‘人’的控制来达到对‘事’的控制，而这需要威信和影响力，您来蓝海的时间短，恐怕现在很难做到。另一种是通过对‘事’的控制最终控制‘人’，这一点您能做得到。”朱弘毅的最后一句话说的非常肯定。

“通过‘事’控制‘人’？”Eric喃喃的问道。显然还不是太清楚。

“对，你是外方的总经理。大家会很主观的认为你有很多国外的管理思想、先进的管理手段，也就是说多数人内心深处会认为，你会给大家带来一些新的变化，当然他们现在不能确定这种变化是好还是坏，不过他们中一定有些人渴望这种变化。而由于‘面子’问题，另一部分人也不会公然反对，尤其是你做‘桌子上面的事’的时候。”朱弘毅抽丝剥茧的分析道。

“呵呵，咱们国人总喜欢把事情用桌子面隔成两类，桌子上的和桌子下的。那么我应该做哪些桌子上面的事呢？”Eric笑了笑问道。

朱弘毅发现Eric 的笑容很是纯真，甚至有点阳光少年的样子，看来这老兄远离纷争已经太长时间了，这真是一种令人羡慕的幸福。“Eric，我说的不一定对，只是看到别人这么做，效果还不错。是不是适合蓝海倒不一定了。实际上桌子上面能做的事情还是很多的，做为企业来说，无非是人、财、物。人一时抓不住，可以考虑先抓财和物。我觉得你可以从几个方面入手，首先是钱，也就是资金的管理，这也应该是董事会赋予你的权力，通过建立完善的资金管理制度，比如结算中心，把各分公司的帐户掐在手里。这样你就有了主动权了。每一笔资金的流入流出都会受你控制，清楚了‘钱’到那去，也就清楚了‘事’的来龙去脉，清楚了‘事’就容易清楚‘人’了。也容易控制一些你想控制的事。其次，可以在公司推行预算管理。尤其是全面预算，说白了，就是立规矩。规矩以内的事都好说，规矩以外的也不要

藏在桌子底下，拿出来晒晒。让大家把要做的事说清楚，做明白。而且让大家知道，每一件事情你都是清楚的。这就像马路上安装了一个巨大的摄像头，不管它开不开，司机都不敢在它下面顶风作案。还有，考虑把采购的管理权收归总部，集中管理。这样做除了成本的考虑以外。更重要的是可以把一部分‘桌子下面的事’抓在手里。我说的这些事情都可以名正言顺的去做，几步棋走下来，‘钱’和‘事’你都抓住了，‘人’自然也就容易控制了。”

Eric半天没有出声，像是在思考朱弘毅的话，半晌才说道：“应该从哪里开始呢？”

朱弘毅的目的完全达到了。“Eric，我们眼前做的事不就是最好的切入点吗？”

“你是说信息化？对，以信息化的名义，这是再好不过的切入点了。”Eric猛灌了一口咖啡，脸上有个轻松的笑容。

在回太原的路上，周晓光大为兴奋，一直听说朱总是个高手，看来名不虚传，竟然第一次见面就搞定了外方老总。这使他觉得这个项目已经很有把握了，一路上絮絮叨叨的表达着对朱弘毅的恭维。朱弘毅本想好好安静一下，他需要好好考虑考虑下一步应该怎么办。现在看起来没有可能了，他得先解决周晓光。

“晓光，我问你个问题？”朱弘毅耐下心来，望着坐在副驾驶座上的周晓光说道。

“领导，有什么指示？您说。”

“哪有什么指示，随便聊聊天，你做了几年销售了？”

“四年多了。”周晓光大大咧咧的说道。

“那你觉得，你卖得到底是什么东西？”朱弘毅不紧不慢的问道。

“卖的什么东西？当然是软件啊。”周晓光对朱弘毅的问题有点莫名其妙。

“卖的软件？你知道中关村一张软件光盘卖多少钱吗，五块钱！这还是高的，我们买多少钱？一百万？几百万？是不是还有上千万甚至

几千万的？不还是那张光盘吗？”朱弘毅耐心引导着周晓光。

“那不一样，他们是盗版，我们是正版。更重要的是我们有服务。所以价格高点是正常。”

“那我再问你，同样是那张光盘，同样的服务，为什么有人卖几万块钱，客户还嫌贵，有人卖上千万，客户反而觉得物有所值？”朱弘毅觉得周晓光有点笨，不过还是耐着性子启发他。

周晓光显然没有想过这个问题，犹豫半天，老老实实的承认道:“朱总，我还真没想过这个问题。您说为什么？”

“因为不同的人卖的东西不一样！虽然都是软件，最低级的销售卖的是产品功能，其次卖的是品牌，再往上是卖理念，但是这三个层次都是初级销售做的事。如果这样卖，一辈子都出不了头。”朱弘毅有意无意地把周晓光列入到‘初级’的行列里了。

周晓光好像没有感觉到有什么不好意思，接着问道：“那高级销售卖什么？”

“高级销售也有几个层次，最低层的是卖价值，其次卖理想，?往上就是卖政治了。你想想看理想应该卖多少钱？政治又应该卖多少钱？所以看一个销售的好坏，只要看看他卖的是什么东西，就知道他处于什么层次了。”

周晓光显然没太明白朱弘毅的意思，低头想了想，说道：“朱总，我觉得你说的太复杂了，我有点听不懂。不过我认为销售就是搞关系，在咱们中国，把人搞定了，事就成了。想多了也没用。”看来周晓光把朱弘毅将自己列为初级销售有些不满，语气里明显是在反驳。

朱弘毅立刻闭了嘴，没再说什么，他觉得周晓光已经到头了，再说多了也没意义。这样类型的销售他见得太多了，周晓光应该是那种典型‘三扣’销售：遇到项目先拼折扣，拼完折扣拼回扣，拼完回扣再拼纽扣。他开始有些担心起蓝海项目了，可是现在也没有别的办法，走一步算一步吧。

朱弘毅有些黯然，默默地望着窗外的山丘，轻轻的叹了口气。要是杨耕在就好了，他肯定清楚自己要做什么，朱弘毅忽然有些想念杨耕了。

第六节

杨耕正在为蓝海的项目发愁，马达给他介绍的情况很不乐观，代理商上报的这个项目可以说是‘碰’上的。蓝海信息中心的人主动找到太原的飞捷代理商三晋软件，要求看一下飞捷的产品。公司的销售王岚直接请技术人员做了产品演示，然后所有的事情就结束了，再也没有任何消息。等了两周，从侧面了解到瑞和的人去过一趟，这才开始意识到问题严重，就直接上报给了大区。

杨耕和马达仔细讨论了关于蓝海的所有信息，然后又让王岚一字不漏的把上次客户来访的情况说了一遍。从客户的需求来看应该是个实实在在的项目，而且预算应该不会少。但是除此之外，就没有任何资料了。

实在没有办法，杨耕决定第二天去一趟太原，先拜访一下客户再决定下步怎么做。快下班的时候，马达突然通知他，司徒高歌回来了，要见他。

司徒高歌是飞捷的副总裁，兼着这个大区的总经理。据说年后出国了，刚回来，杨耕一直没有见到过他。不过关于他的事，杨耕可听了不少。问了一下马达需要注意什么，马达一脸坏笑说道：“长官和是我一种人，你怎么和我说就怎么和他说，不用担心。”之后又神神秘秘地补充道：“既要实话实说又要见机行事。”‘长官’是大家对司徒高歌的称呼，杨耕一直没搞清楚为什么有这么个外号。

司徒高歌的办公室就在马达隔壁，杨耕一头雾水地走了进去。据说司徒高歌是某著名军校的高才生，飞捷的实力派人物，是飞捷大老板周家麟麾下第一猛将。素以果敢、强硬著称，在行业里的名气也是相当大。

当杨耕踏进司徒办公室的时候，办公室里还有一个人，毕凡。毕凡正在拿着一份文件，弯着腰，恭恭敬敬的站在司徒旁边，轻声细语的说着什么。见杨耕进来，司徒高歌指了指沙发，示意杨耕坐下等一

会。司徒的办公室并不大，但是非常干净。有两样东西最引人注目，一个是巨大的书柜，整整占了一面墙，里面堆满了各种各样的书籍，陈列得杂而不乱。另一个是司徒高歌背后墙上的一把军刀。杨耕见过一些老板办公室里会挂一柄剑，据说有驱邪的作用。不过，司徒后面却是刀。刀柄笔直，刀身狭长，前段稍弯，既没有刀鞘也没有刀穗，青色的刀光若隐若现。

不一会，毕凡走了出去，临走之前朝杨耕意味深长地笑了笑。司徒从老板台后站了起来，阔步走到杨耕旁边，杨耕赶忙站起来。司徒高歌身材瘦削挺拔，脸上轮廓分明，眼光犀利，给人一种精明强悍的印象。杨耕忽然觉得，配合墙上的军刀和地图，这间办公室倒更像一个军队的前线指挥部。

“杨耕，您好，坐下谈。”司徒摆了摆手，示意杨耕坐下。

虽然是坐在沙发上，杨耕却发现司徒的腰杆仍然挺得笔直，这迫使杨耕也不得不挺了挺腰杆。

“来了快一个月了吧，还适应吧？”司徒问道。

“还好，大家对我都比较照顾。正在逐渐融入这个团队。”杨耕笑了笑，答道。

“好，有什么困难告诉我，马达把你的情况给我详细说过了。”

杨耕不知道马达说的情况是如何‘详细’的。是不是把俩人的私交也给司徒谈了，一时没说话。

“杨耕，你来了一个月了，从直观感觉来看，你觉得和从前有什么不同。”司徒问道。

杨耕知道老问题又来了，不过这次更需要小心应对：“司徒总，我来的时间太短，对飞捷的了解还比较少，这个问题还真不好回答。”

司徒高歌抬眼看了一下杨耕，好像在观察杨耕这句话的真伪。“怎么想的就怎么说，不要有什么顾虑。”司徒的声音不大，但是却有一种压迫感。

杨耕迅速理了一下思路，说道：“司徒总，我在瑞和工作过几年，对瑞和的了解相对多一些，我就谈一下个人感觉瑞和比较成功的几个方面吧。可能这些飞捷也做的很好了，只是我不了解。”杨耕尽量避免直接与飞捷对比，所以选择了一种比较委婉的方式来表达两个公司之间的不同。

“站在营销布局上看，瑞和这几年最大的成功在于遍布全国的分公司体系建设。这可能正好锲合了软件销售复杂、周期长、对Sales素质要求高的特点。瑞和的分公司除了西藏、台湾外在每个省都有了一个甚至几个，这就在当地形成了有力的支撑点。瑞和的大部分收入都来源于直销，而且这个比例还在加大，这对于市场的影响是显而易见。瑞和分公司的一大特点是权力大而稳定，着眼于长期的目标。尤其是总经理，轻易不更换，这也保证了人员队伍的相对稳定。”说道这，杨耕内心不由得苦笑了一声，也许这个优势已经渐渐的没有了。田云舒不就是被迫去了弘智，而自己跑到了飞捷吗?

司徒高歌若有所思地点点头，没有说话。

杨耕看得出，司徒对这个话题很感兴趣，于是干脆把问题说透：“当然，这种模式也会有问题，一是随着销售任务的逐年递增，直销的压力越来越大，最后免不?要和渠道刀兵相见。其次分公司总经理的权力过大，难免养虎为患，占山为王的现象现在已经开始增多了。还有，也是这种模式最大的问题，直销的成本比分销大的多，销售额的增长并不是必然带来利润的增长。所以是否选择这种模式，最重要的是看我们的在中长期目标是追求市场份额还是利润增长。以市场占有率为中心必然选择直销，以利润为主则大力发展渠道体系更适合。”

司徒高歌突然插言道：“杨耕，我问你，现在有两种情况，一种情况是你每卖一块钱的东西，就可以以一种比较轻松的方式赚到一毛钱。另一种情况是你每卖一块钱的东西赚到五毛钱，但是要付出多的多得辛苦，你选择哪种？”

杨耕明白司徒高歌的意思，渠道是前一种，而直销是后一种。“我选择轻松的方式，然后争取多卖东西。尤其对卖软件来说。”

司徒点了点头，说道：“这个战略选择是很痛苦的，争论也比较大，马达就会选后一种，他认为渠道能力不足以支撑大项目的销售，而等我们千辛万苦的建里起渠道能力，可能就没有市场了。”

杨耕觉得这个问题应该没有谁对谁错，无论哪种选择只要坚持下去都应该能做好，刚想开口，司徒高歌却接着说道：“实际上，很多事没有对和错之分，只要有坚强的执行力和坚持的毅力，错的也会变成对的，否则，对的也会变成错的。”

杨耕会心地笑了，这句话老田曾经说过。看来人到一定层面，想法都差不多了，马上接口道：“是啊，战略无对错，执行是关键！”

“除了战略，其实还有个执行力的问题，杨耕，从你的感受来看，你觉得飞捷的执行力如何？尤其是在实施服务方面。”司徒高歌问道。

在杨耕看来，马达是个执行力特别强的人。雷厉风行的作风在销售部门也体现的非常明显。但是说到服务，杨耕实在了解的太少，脑海中不由得又浮现出了毕凡的表扬信。

“司徒总，员工的执行力除了态度以外，还取决于自身的职业化和专业化，执行是指对问题的解决，而不仅仅是积极的响应。用一个人可以解决的就不要用五个人去解决，用一个高手可以迅速解决的，就不要用庸手拖拖拉拉的去解决。”杨耕的话说的有些含糊。但是，显然司徒听懂了。

“你说得对，不过这也是最难的。”司徒高歌脸色冷峻的对杨耕道：“杨耕，记住，跟我干，要有推土机的精神，无论有什么障碍都给我铲掉他。只要是我们既定的目标，不撞南墙决不回头，即使撞了南墙，也要给我撞个窟窿再说！”

“司徒总，我记住了，你放心！”杨耕觉得一股热血从心底涌起。

当杨耕从司徒高歌办公室里出来的时候，已经过了下班的时间，同事们走了大半，毕凡在不远处站着，好像在和一个部门员工聊着什

么。看到杨耕出来，毕凡立刻停止了谈话，迎了上来。

“谈了这么长时间啊，司徒总好像很少和人这样谈话。”

“随便聊聊天。”杨耕应付着毕凡，准备趁机闪人，他怕又被抓去学习。

“要好好干啊，看来领导对你很重视。不要辜负司徒总的期望。”毕凡语气里有些莫名其妙的东西。

杨耕一时不知说什么好了，他没觉得和司徒高歌这次谈话有什么特别的意味。一个新员工来了，例行交流一次也算正常，怎么会扯到‘重视’和‘期望’上去了？转念一想，是不是自己真的政治敏感性不强，就像田云舒评价的那样：一贯目无领导。

“谢谢毕总。我争取吧。”杨耕觉得脸有点红，顺势拐进了马达的办公室

毕凡望着杨耕的背影，没有回头，直接对身后刚才谈话的员工说道：“没事了，你回家吧。”

杨耕找马达是想给他说一下明天去太原的事。还没等杨耕开口，马达就乐呵呵地问道：“怎么样，司徒同志有性格吧？”

“对，像个男人。只是他那把刀是干吗的？”杨耕的这个问题憋了半天了。

“你算问对人了，这件事只有我清楚，你问别人肯定会告诉你那是个装饰品，或者驱邪什么的。其实，那是司徒高歌对自己的一个提醒。”马达说道。

“提醒？提醒什么？”杨耕问道。

“时刻提醒自己：销售的职责就是让对手流血！”

第七节（1）

山西这两年有两个大的工程，用老百姓的戏语就是修了条公路叫‘太旧’，建了工程叫‘引黄’。太旧是指太原到旧关的高速路，连接京石，直通北京。而‘引黄’是指引黄入晋工程。这两件事对山西的发展起了很大的作用，在老百姓中的口碑也是相当不错。

杨耕乘坐的大巴车经过近6个小时的狂奔，下午两点左右，终于出了太旧路最后一个收费站，三晋软件的王岚正在公路建设纪念碑前面等着，这是她和杨耕约定的汇合点，王岚站在车旁，缩着脖子，跺着脚，不时打量着驶出收费口的车辆。寒风中看起来有些瑟缩。

对了一下车牌号，杨耕迅速向王岚走去：“是王岚吧？我是杨耕，不好意思，让你久等了。”

“杨经理，一路辛苦了，把包放在车上吧。”王岚热情地接过行李，两人上了车向蓝海集团驶去。

王岚事先和信息中心的副主任丁梦芸联系好了下午四点见面，丁梦芸就是上次带队去三晋看演示的人，她上边还有一个主任，叫姜海庆，而整个信息中心都归中方总经理分管，但是这些人都约不上。杨耕无奈，只得硬着头皮从底层向上攻了。

王岚性格看起来很开朗，一路上给杨耕介绍着山西的风土人情，如何面甲天下，如何醋飘万里。杨耕听的津津有味，不过俩人的运气实在是差，在路过清徐的时候，在国道上堵车了。一打听前面发生了交通事故，俩人在车里都是心急火燎，可是一点办法没有，只能闻着路边的醋香干瞪眼。等到了蓝海集团门口时，已经是快五点了。

王岚赶忙跑进传达室登记，大概因为蓝海的前身是军工企业，管理还是相当严格。必须要求所找的人出来接，否则不能越雷池一步。没办法，王岚只得打电话给丁梦芸的办公室，丁梦芸已经不在了。王岚还算机灵，仔细询问了丁主任的去向，被告知幼儿园接孩子去了。

王岚用征询的眼光看着杨耕，一脸的焦急。杨耕也觉得憋气，这是自己到飞捷之后的第一个项目，竟然出师不利。冷静了一下，对王岚说道："问一下保安，幼儿园在什么地方，我们到那去堵！"

蓝海集团所在的位置恐怕连个镇都算不上，围绕着这家大企业的是几个稀疏的村落，除了种地以外，为蓝海服务是村民们的主要谋生手段。蓝海集团的幼儿园周围满是小商小贩，汽车实在是开不到幼儿园门口。杨耕没有办法，只得让司机把车停在附近，吩咐王岚进去找一下丁梦芸。

杨耕站在车前，看着灰暗的天空，有些愁眉不展，他实在想不出这个项目的切入点在哪里，想想马达这家伙怎么把这样一个项目安排给自己了，唉！没办法，走一步算一步吧。

正在杨耕胡思乱想的时候，王岚回来了，不是一个人，而是三个。王岚一手牵着一个小女孩，小女孩的另一只手被一个打扮入时的女士牵着，两人有说有笑的朝杨耕走来。杨耕心想：王岚有两下子啊，看来女人对付女人总是方便得多。边想边迎上前去，对着王岚问道："呵呵，王岚，这位是丁主任吧？"

"是啊。丁主任，这是我们杨总。"王岚扭头对丁梦芸道。

没等丁梦芸说话，杨耕就接口道："丁主任，您好，老听王岚说起您，没想到这么年轻！"杨耕倒也是实话实说，丁梦芸看起来的确不像孩子妈。

"杨总，你好，谢谢，不年轻了，孩子都这大了。"丁梦芸虽然是这么说，但是脸上的笑容还是表明对杨耕的恭维很受用。

"丁主任，实在对不起，路上堵车了，罪过罪过。"杨耕满脸愧疚的说道。

"是在清徐国道上堵的吧，那个地方堵车是经常的，难得有通畅的时候。"丁梦芸善解人意的说道。

杨耕松了口气，马上顺坡下驴道："怎么说也是我的不对，给我个将功折罪的机会吧。不早了，一起吃个饭。"然后转向丁梦芸孩子说

道："小朋友，叫什么名字啊。"

"叔叔好，我叫妞妞。"

杨耕顺势牵着妞妞的手，问道："妞妞，想吃什么？"

妞妞大大方方的说道："叔叔，我想去老爷爷餐厅。"

杨耕一愣，以为老爷爷餐厅是指附近的一家餐馆。刚想询问这位老爷爷在哪，丁梦芸笑了笑说道："妞妞说的是肯德基！妞妞啊，吃肯德基咱得去太原，这里没有啊。"

晚上吃饭的地方是丁梦芸指定的，就在蓝海的招待所。看来丁梦芸也没有打算遮掩什么，不过蓝海的招待所也是附近最好的饭店了，没有多少可选择的余地。

吃饭的气氛一直很好，王岚和妞妞处得尤其不错，这倒让杨耕重新认识了一下王岚。当中丁梦芸的老公过来接孩子，也一起用餐，他叫许章，在蓝海任质检部部长。和大大咧咧的丁梦芸相比，许章倒是一副精明强干的样子。

在回太原的路上，杨耕一直默默无语，从得到的情况分析，目前很不乐观，杨耕又把从丁主任嘴里套出的情况，从脑子里过了一遍。

首先一点，预算相当可观，这和马达的判断很接近，所以绝对不能放弃。即使自己做不下来，也一定要把价格拉下来。其次整个选型小组人比较多，包括中外两个总经理、办公室副主任安泉、财物部经理冯桦娟，信息中心的正副主任，队伍相当庞大。第三，丁梦芸对信息中心主任姜海庆有些不肖，但是看起来和冯桦娟的关系不错。而外方总经理来了之后一直动作不大。最后，也是最重要的，瑞和的接触已经比较多了，尤其是朱弘毅已经出马了，而且是昨天刚来了一次。

分析来分析去，一直找不到好的切入点，倒是突然想到了一个问题，冲着王岚问道："上次丁主任他们去你公司的时候，你感觉演示的效果怎么样？"

"他们只是说看看产品，也没提什么问题，所以我也不知道好还是不好。"

杨耕意识到这样做十有八九又要失分了，无奈的问道：“平常你们都是怎么演示产品？”

“很简单，我们的技术人员，按着菜单的顺序把产品的主要功能一一介绍给客户，看看哪些能满足客户的要求，一般都是这样，有问题吗？”王岚不明白杨耕为什么问这问题。

杨耕叹了口气，这又埋下了地雷，不知这颗雷什么时候会爆炸，不过他还是想改变一下王岚：“你知道客户为什么要看演示？”

第七节（2）

“为什么？买东西当然要看啊。”王岚大概觉得这个问题问得很是奇怪。

“王岚。这个问题看起来很简单，实际上你仔细想想客户的动机，就会发现客户之所以要求你演示，根本点只有一个：释怀。”杨耕耐心的解释着。“客户花了大价钱买了你的东西，当然想看看这个东西长什么样，这应该是人之常情。但是问题就出在这个‘人之常情’上，因为客户看产品的目的性并不强，甚至没有目的。比如蓝海的这次演示。既然没有目的，你怎么能满足客户的要求呢？这也是导致我们很多时候演示失败的一个重要原因，因为演示本身就没有事先制订出好、坏的标准。靠的是临场发挥，尤其是客户的临场发挥，而客户的随意性又导致了演示本身的质量难以控制。”

“这个问题还真没仔细想过，我本来觉得这是一件很简单的事情。”王岚道。

“演示要想达到效果可不简单。你不妨回忆一下，自己学习软件产品用了多长时间？是不是最快也需要几个月。而客户看演示需要多长时间？是不是一般很难超过四个小时。而你演示的目的如果是让客户了解你的产品，那你是不是对客户要求太高了？让一个像丁主任这样的不懂或不太懂ERP的人，在几个小时的时间里，了解产品的功能、流程、关键点、优势。是不是一件强人所难的事情？我敢给你打赌，那天客户看演示的时候肯定有人昏昏欲睡或魂游天外了。”

王岚想了想，说道：“杨总，真让你猜着了，那天我看丁主任他们几个都有些心不在焉。”

“你已经是运气很好了，幸亏他们是心不在焉，没提什么问题，否则，你就麻烦大了！”杨耕说道。

“有什么麻烦，你是说产品出问题？还是担心满足不了他们需求？”

看着这个涉世不深的小姑娘，杨耕不仅有些担心了，接口道：“你想想，如果你的产品有一千个功能，而这一千个功能客户都很感兴趣，除了一个你不能满足的地方外，其他99%都满足了。甚至99.9%都满足了。你认为客户会对你的产品很满意吗，错了！客户真正注意到的是：你的产品没有解决的方面，而不是已经解决的方面。这是人的本性所决定的。当你演示完产品之后，客户往往只记得你没有满足的功能了。而且你之后的每次客户接触，都会被问到这个不能解决的问题。而这个世界上又没有十全十美的产品。所以你要么找研发人员开发。要么项目停滞不前。哪怕只有一个小辫，也能揪死你。”

“杨经理，我没想到这么复杂，那你说该怎么演示？”

“当然有办法，首先，你应该明白什么时候进行演示。”

“什么时候，当然是客户要求的时候了。”

“如果你这样想就错了，正确的答案是：越往后越好，最好是不演示。其次，如果一定要演示，你要清楚什么情况下才能演示。你需要充分了解客户的需求，尤其是关键需求和关键问题。客户不是要看一个系统所有的功能。如果是那样的话，你只有实施完了再给客户看了。但是客户往往说不清楚要看什么，尤其是项目的前期。这就要求你必须清楚客户主要的需求。针对需求进行打‘点’而不是铺‘面’。最后，如果客户实在说不清楚自己的需求，而又强烈要求你演示，而这时候你还没来的及了解客户的需求呢，那该怎么办？”杨耕又卖了个关子。

“怎么办？我就干脆不给他干了，找理由拖延。”

“拖延也是个办法，不过我告诉你标准答案是什么，那就是详细的问一下客户：你希望看到什么？这是个非常有力度的问题，客户如果能说清，你就只演示说清的部分，如果说不清，你就帮助客户分析问题，引导到产品的优势上来。”

“没想到一个演示产品还有这么大学问，杨经理，以后得多向你学习啊。”王岚说的很是诚恳，杨耕也不禁有些自得了。

意识到自己喜欢臭显摆的毛病又犯了，杨耕赶紧把思绪又拉回到项目中来。不过想到蓝海，杨耕又有些压抑了。车子驶入太原市区，已是深夜了。望着窗外的街景，杨耕愣愣的发着呆，快到迎泽大街的时候，肯德基门前的霓虹灯一闪而过。杨耕忽然有了主意，转头对坐在后排的王岚说道："王岚，下一步要看你了。"

王岚一愣，问道："看我？杨经理，我该怎么办？"

"我们为今之计，是必须要打开一个缺口，而如果要做到这一点，先要发展一个内线。就从丁梦芸入手吧。"杨耕知道这样做会很慢，也是比较笨的办法，但是也只能死马当作活马医了。

"怎么把丁主任发展成内线？"王岚有点发愁。

"这样，你辛苦一下，最近的十天，你至少要去蓝海三次。都是下午四点半左右到，不用去公司。就在幼儿园等着丁梦芸，每次去都带一袋肯德基的儿童套餐。"

"可是，丁主任他们好像不缺钱啊？蓝海的效益和福利都不错，这个礼物是不是太轻了"王岚还是有些疑惑。

"但是，他们缺时间。这么远的路，不可能经常过来。抓住孩子就抓住了孩子他妈。对了，也抓住孩子他爸了。"

"好，没问题！"王岚痛快地答应下来。显然他对杨耕有了信心。

"记住，工作目标是让我们进厂开始调研。到时候就由不得瑞和了。"杨耕咬了咬牙，说道。

第八节（1）

今天杨耕终于见识了北京的沙尘暴，早上上班的路上，先是狂风怒吼接着是黄沙漫天，几米之内的景象都很难看清，整个北京仿佛都在下土。昏暗的天空分不清是早上还是晚上，大有一种山雨欲来风满楼的架势。等到了公司，人人都成了兵马俑。望着昏暗的天空，杨耕脑海中想起了鲁迅的一句话：身外但有昏黄环绕。

现在蓝海的项目就如同窗外的天气，迷茫而惨淡。杨耕从太原回北京后，心情一直不好。他清楚地知道这样下去自己是必死无疑，而这又是到飞捷的第一个项目。他动了直闯曹总办公室的念头，不过被马达阻止了。杨耕也清楚这样做是愚蠢的，十有八九会带来灾难性的后果。马达劝他耐心等待，不用着急，总有机会。

放在桌上的手机剧烈地震动着，杨耕看了看屏幕，是赵世友，连忙拿起电话向走廊走去。杨耕自从到了飞捷，很少再和瑞和的人联系了，他内心深处总是隐隐有种对不起从前兄弟的感觉，而且他实在不知道该说什么好。他到飞捷来的事情也只告诉了几个人，其中包括赵世友。

“老杨，我刚看了电视，听说你们那里有沙尘暴了，怎么样，你还好吧？”赵世友的消息还挺灵通。

“吃了一早晨土了，估计胃里可以直接出水泥了。”杨耕没好气地说道。

“兄弟，保重啊，最近工作怎么样，还适应吧？”老赵还是挂念着杨耕。

“适应倒是适应，就是担心自己的业绩，业绩不好适应了也站不住脚啊。你怎么样？”杨耕也一直挂念着老赵。

“不用着急。你有能力，只是需要一个机会。不过，我现在倒是遇到麻烦了。”赵世友的声音有些沮丧。

“怎么了，还有难道你的事？”杨耕问道。

“阎军在商州新设了一家代理，老板叫郑民，看起来还很器重他，阎军和黄长松已经到郑民那里去过至少三次了。对了，你走后，黄长松代替了你的位置。”

黄长松代替自己的事，杨耕已经听说过了，也不觉得意外。不过商州这家代理的设置，还是有些出乎意料。因为赵世友对商州市场的控制力度相当不错，回款也很好，照理说没有必要新增代理。田云舒说得对，阎军要拿赵世友开刀了，不过看来赵世友也早有应对。

“老赵，人家去几次你都知道，看来你也没闲着啊。”杨耕笑道。

“他有张良计，我有过墙梯。这种招数我不说你老兄也清楚。”赵世友满不在乎的说道。

杨耕当然清楚赵世友做了什么，不过他还是隐隐的为赵世友担心。他清楚，胳膊拧不过大腿，如果阎军铁了心要整赵世友，老赵恐怕就离倒霉不远了。

“老赵，不要掉以轻心啊。后面的麻烦还多着呢？”杨耕叮嘱道。

“我知道，你估计后面他们会做什么？”老赵所说的‘他们’显然包括了阎军和黄长松。看来他已经不自觉的把自己放到了阎军的对立面。

“老赵，短时间内阎军肯定还是需要业绩支撑，还不敢对你怎么样，不过挖墙脚的事不会少。你要关注两个方面：你的老用户和你的员工。”

“他们会做什么？”老赵问道。

“如果我是阎军，我会首先在商州搞一次市场活动，一方面是告诉客户那个郑民来了，另一方面邀请你老赵的用户参会。反正黄长松手里有客户档案。只要认识了你的老用户，下一步就可以通过服务、升级、扩充软件用户数等办法渗透了。至于说员工方面，自己培养总是没有挖人快啊。”

“老杨，你觉得应该怎么办？”老赵的声音里有了些忐忑。

“先发制人吧，你尽快申请搞一次市场活动，若阎军同意当然好，如果不同意你就自己办。反正这种做法瑞和公司也大力提倡，打阎军一个措手不及。他不可能在短时间内在同一个地方搞两次。活动的策划以老用户服务为主题，可以优惠发放服务卡，客户交了钱也就不会有二心了。至于你的员工，我不说你也应该知道怎么办。另外，你要多注意和瑞和总部以及大区的领导搞好关系。必要的时候可以做些投入。”

第八节（2）

杨耕刚刚回到工位，桌上的电话就急促地响了起来。他赶忙接了起来，是王岚，小姑娘的声音非常焦急："杨经理，蓝海的曹总这周刚去了北京，参观了瑞和总部，下周就要准备签约。"

杨耕的心一下沉到了谷底："你怎么知道的？"

"刚才丁主任给我打的电话，曹总让他们准备签约仪式。要搞得隆重一些。据说瑞和的唐思哲要参加。"王岚的语气里透着不安。

"这次丁主任也跟着来北京了吗？"

"没有，丁主任说只有曹总和总裁办的安泉，其他人都没有去。"

放下电话，杨耕的情绪沮丧到了极点，眼前的一切都变得灰蒙蒙的，自己的第一个项目竟然是这样一个结局。这个项目丢了，该怎么向马达交待啊？尤其是蓝海这种项目，不仅仅是业绩问题，对于一个刚到公司的新人来说，还有更重要的意义。做下来是一战成名，做不下来就是永坠苦海，即便自己和马达是哥们，也没脸再在飞捷呆下去了，看来霉运还没过去。杨耕内心不由得一阵凄苦。习惯性拿起手机，想了半天，却不知道该打给谁。

做销售真苦啊！天天都可能面临着大喜大悲。而且'苦'的时候总比'喜'的时候多得多。对一个小销售来说，丢单总比拿单多。杨耕长叹一声，销售这个职业就是由一个个巨大的痛苦和些许点滴的欢乐组成的。

杨耕呆呆地发着楞，朱弘毅用了什么办法搞定了曹总？曹总来蓝海的时间并不长啊，朱弘毅不可能和他有很深的关系。到底是什么原因让曹总下决心的？还要把仪式搞得隆重，看来双方都很重视这次签约啊。杨耕脑海中浮现出瑞和与蓝海签约的画面。朱弘毅满意的笑容，双方热情的握手，鲜艳的花篮，大红的横幅。

突然，杨耕一个念头一闪而过，好像哪个地方不对！隆重、高调、快速签约、唐思哲。这几个词连起来意味着什么？

杨耕迅速的拨通了王岚的电话："王岚，是我，你详细了解一下，到底签的是合同还是协议。我等你回话。"

王岚显然没明白杨耕的意思，马上问道"杨经理，什么意思啊？协议和合同有什么区别？"

"如果签的是软件购买合同，那我们就麻烦大了。我怀疑签的是战略合作协议，如果是那样的话，我们还有挽回的余地。绝不放弃！"

战略合作协议是杨耕在瑞和时用过的一招。当时在一个项目中，杨耕取得了领先优势，但是对手也是紧追不放，而客户又有些犹豫不决。于是杨耕和客户商量，先与瑞和签一个战略合作协议，不涉及钱的问题。只是说双方精诚合作，共同把项目搞好云云。而瑞和可以承诺把客户做为战略型客户来看待，在实施方面会派精兵强将，并有一定程度的优惠，客户欣然同意。于是杨耕就在签约仪式上大做文章，搞的异常隆重，双方高层都参加了，条幅、专家莅临、媒体宣传一样不少。目的有几个，一是让客户内部的人感觉已经正式与瑞和合作了，形成一种舆论氛围，给客户内部的反对者足够的压力。二是隆重的仪式给足领导面子，尤其是在员工面前的面子，这样就大大增加了反悔的成本。三是竞争对手知道后往往会知难而退。至于说优惠，任何项目都会有优惠，实际上是无所谓的，自己并没有任何损失。使用这个招数关键是仪式要隆重，出席签约仪式的领导职位要高，客户内部的宣传要到位，这样效果才能出来。

王岚没有让杨耕等太久，十分钟之后，电话就回来了，王岚告知瑞和与蓝海要签的是战略合作协议。果然如此，杨耕长舒一口气，继而咬了咬牙，只要有一线希望，也要拼到底，自己已经没有退路了。

不过回头想想自己仍然没有多大机会，心情又灰暗下来。在哪能找到突破口呢？杨耕想了想，起身推开了马达办公室的门，马达正在打电话。杨耕也没避讳，一屁股坐在沙发上，等着马达结束通话。

马达看到杨耕满脸的愁容，知道又遇到了难题，扣下电话坐在杨耕身边。"怎么了老杨？还是蓝海的事？"

杨耕把刚才的事情原原本本的给马达复述了一遍，俩人都沉默了。马达抽出一支烟，默默地抽着，杨耕愣愣的望着窗外发呆。

“老杨，你刚才说曹总才来了半年，这家公司是在原来老蓝海的基础上拿出优质资产重新组建的，是不是？”

“对，怎么了？”

“那他们干吗急着上信息化？”马达问道。

“你是说他们的管理流程还没梳理清楚？”

“对，我们现在的主攻目标不是做下项目，而应该是设法把项目停下来。”马达狠吸一口烟，说道。

杨耕立刻明白了马达的意思，不过问题还没有解决。

“这一点我也想过，我们的理由也足够充分。不过问题是如果要让项目停下来，必须有足够重量级的人物。曹总看来是被瑞和搞定了，现在恐怕只剩下中方总经理顾维年能做到这一点。可是，我现在没办法见到他。”

“没关系，咱们手里还有一张牌？”马达好像很有信心。

“什么牌？”杨耕还是有点糊涂。

“司徒高歌啊，司徒在业界的知名度比较高。我们可以组织一次高层会面，而中国人又特别讲究职位对等。见到顾维年的机会还是很大的。”

“老马，你应该清楚，这个项目希望并不大，如果我再请司徒总出面，做下来还好，做不下来可就是罪孽深重了。”杨耕有些担心。

“没关系，你不了解司徒，他不会指望着你刚来了就能拿多少单，关键是你如何打单，对一个新人来说，过程是他观察的重点。”

杨耕还是有点半信半疑，想想也没有别的办法，只能寄希望于丁主任能给牵线搭桥吧，看来必须搏一搏了。两人又仔细策划了一下所有的细节，杨耕渐渐有了些信心。商量完后俩人一起来到司徒高歌的办公室。

司徒看起来并不忙，正在书架旁翻找着什么。俩人把项目的情况和商量的结果详细的给司徒高歌汇报了一遍。司徒一直静静的听着，其间并没有插嘴。等杨耕说完，司徒才开口问道：“这是谁的主意？”

“杨耕的主意。”马达马上接口道。

杨耕有点汗颜，刚想开口解释，司徒高歌却先说道：“小杨，做销售就应该有这种气质，决不轻言放弃。这个项目我来帮你，我在山西也有些朋友，看能不能请他们搭个桥，介绍一下。不要着急，这个项目还远没有结束，好戏才刚开始呢。”

杨耕信心又增加了不少，开口问道“司徒总，您看我们是不是赶在瑞和签约之前去见顾总？”

司徒想了想，说道：“不，之后见，那时候破绽才能出来！”